VI Época · Número especial
Mayo 2005 · www.psn.es

PSN INFORMACIÓN

La revista de Previsión Sanitaria Nacional

LA ASAMBLEA DE MUTUALISTAS APRUEBA LOS MEJORES RESULTADOS DE PSN Y CELEBRA EL 75 ANIVERSARIO

Doblemente histórica

Y cuando llegue tu jubilación...
¿QUIÉN CUIDARÁ DE TI?

PLANES DE PENSIONES Y PPA PSN

Cuando llegue tu jubilación, si cuentas con cualquiera de los Planes de Pensiones o el Plan de Previsión Asegurada de PSN, no tendrás que preocuparte de nada.

Porque los Planes de Pensiones y PPA de PSN, **además de garantizarte la más alta desgravación fiscal,** te ofrecen las mayores ventajas al llegar tu jubilación.

Elije el Plan que mejor se adapte a tu inversión:	
Plan Asociado de Pensiones:	75% Renta Fija 25% Renta Variable
Plan Individual de Pensiones:	25% Renta Fija 75% Renta Variable
PSN Rentabilidad Creciente PPA:	Rentabilidad Garantizada

Y si aportas 3.000 euros o más a tu Plan antes del 30 de Junio, te regalamos un estupendo DVD.

Promoción válida hasta el 30 de Junio de 2005. Obsequio no acumulable a otras promociones. En caso de fin de existencias, el aparato de DVD mostrado podrá ser sustituido por otro de igual o superior valor económico y similares características.

PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL

Solicita más Información en tu Oficina PSN más próxima o en el teléfono 902 100 062

www.psn.es

PSN INFORMACIÓN
www.psn.es

PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL

PRESIDENTE
MIGUEL CARRERO LÓPEZ

VICEPRESIDENTA
CARMEN RODRÍGUEZ MENÉNDEZ

SECRETARIO
FERNANDO GUTIÉRREZ DE GUZMÁN

CONSEJEROS
ASUNCIÓN AZPEITIA ORTIZ DE ARRI

RAFAEL GONZÁLEZ GALLEGO

ESTEBAN IMAZ BUENECHEA

MIGUEL MORGADO GÓMEZ

BERNARDINO NAVARRO GUILLÉN

RICARDO NOVAL MELIÁN

FILEMÓN RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ

MIGUEL TRIOLA FORT

EDITA
PSN SERVICIOS Y MEDIACIÓN

DIRECTOR
Ismael Sánchez Fernández

REDACCIÓN
María Herrero Palacio

EDICIÓN
Ignacio Moreno Martínez

IMPRESIÓN
Imprimex

DEPÓSITO LEGAL
M-4857-2004

ISSN
1697-3283

FOTOGRAFÍA DE PORTADA
Fernando Villar Sellés

PSNINFORMACIÓN es el medio de comunicación y opinión de PSN y su grupo de empresas.

C/ Villanueva, 11- Madrid 28001
91 431 12 44
comunicacion@psn.es

Para el recuerdo

Para el recuerdo quedará este 9 de mayo de 2005 que trajo la definitiva conmemoración del 75 aniversario de Previsión Sanitaria Nacional. Un día festivo, exacto y grande, un día que buscó y buscó a su semejante en el calendario de 1930 para encontrar una escueta real orden por la que se aprobó la constitución y el reglamento de Previsión Médica Nacional.

Para el recuerdo quedará este 9 de mayo de 2005 que acogió la Asamblea General de Mutualistas de PSN más multitudinaria de los últimos tiempos. Una Asamblea pletórica, unida, fuerte y convencida, fiel reflejo de la Entidad que gobierna y representativa de sus mutualistas más activos y participativos.

Para el recuerdo quedará el informe del presidente Miguel Carrero, con una primera parte de corte solemne e institucional, con repaso histórico incluido, y con una segunda más ceñida al ejercicio 2004, tanto a los extraordinarios logros obtenidos como a las perspectivas de futuro abiertas de par en par.

Respaldo unánime

Para el recuerdo quedará la unánime aprobación de todos los puntos del orden del día, el frecuente (y casi exclusivo) uso de las cartulinas con el *sí*, el metódico recuento de cada una de las muchas voluntadas presentes y representadas y el sistemático respaldo final a las propuestas realizadas por el Consejo de Administración.

Para el recuerdo quedarán algunos ruegos y preguntas de mutualistas que aportaron ideas y se preocuparon por la marcha de algunas de las reivindicaciones más características de la Entidad.

Para el recuerdo quedará el encuentro posterior del Consejo de Administración con destacados representantes del sector sanitario. Una cita comedida y entrañable, que representó, a una pequeña pero muy ilustre escala, el abrazo sincero entre PSN y los profesionales sanitarios y sus instituciones representativas, los colegios.

Para el recuerdo quedará también la víspera del aniversario, que el Consejo de Administración empleó en confraternizar con los profesionales de PSN y en reconocerles su dedicación y trabajo por la Entidad. El presidente Carrero les dirigió unas sinceras palabras de elogio y les animó a que consideraran el aniversario como un logro que también es suyo.

Para el recuerdo quedará la jornada de puertas abiertas en las sedes de la calle Villanueva, con la que arrancó la conmemoración del aniversario y que permitió a los empleados de PSN conocer mejor la Entidad en la que trabajan, a sus compañeros y los cometidos de cada departamento.

Tantos acontecimientos para el recuerdo merecen una crónica especial, un testigo palpable de que lo vivido fue en verdad cierto. Así nace este número especial de PSNINFORMACIÓN, único e irrepetible, en nada parecido a sus antecesores y tampoco a los venideros. Un número que cuenta con detalle el aniversario y profundiza en lo que es y significa hoy PSN. Un número que aspira, con humildad y determinación, a quedar también en el recuerdo y en los corazones de todos los lectores, ustedes, los mutualistas.

MIGUEL CARRERO · PRESIDENTE

“PSN hoy es rigor y profesionalidad”

Rigor y profesionalidad son dos de las características que el presidente Miguel Carrero atribuye a la PSN actual. Sin perder de vista cuáles fueron sus orígenes -la protección social- ni quiénes sus promotores -los colegios y los profesionales-, Carrero explica a PSNINFORMACIÓN el alcance de la transformación de la Entidad y sus retos futuros, como la expansión a Portugal y el fortalecimiento de las relaciones con el mundo colegial.

La transformación de Previsión Sanitaria Nacional ha sido permanente a lo largo de sus 75 años de historia, pero quizá se ha acelerado sobremanera en los últimos años, a partir de la elección del actual Consejo de Administración en 1998. Su presidente, Miguel Carrero, ha conversado en profundidad con PSNINFORMACIÓN sobre las características actuales y los retos futuros de la Entidad y sobre dos de sus puntos de interés preferente: los colegios y los profesionales.

Tras 75 años de trayectoria, ¿cómo cree que le ha afectado a PSN el paso del tiempo?

Creo que como al resto de la sociedad, con cambios profundos y necesarios. PSN nació como una fórmula de autoprotección del mundo profesional sanitario, cubriendo entonces una previsión básica. Ahora aquellas necesidades no son tan acuciantes, pero existen otras que deben ser convenientemente cubiertas. Y ahí está PSN, en lo que podríamos denominar una segunda línea de protección, con una previsión más complementaria.

Entonces, ¿ha cambiado el cometido fundacional?

Nada de eso, seguimos fieles a nuestros orígenes, que consisten en dar servicio a los profesionales y a los colegios. Además, creo que ahora cumplimos con mayor solvencia y seguridad nuestra función, puesto que la garantía que ofrecemos a nuestros mutualistas en el cobro de sus prestaciones es completa, cierta y comprobable.

¿Cómo ha influido en PSN la labor del Consejo de Administración?

Estamos logrando un gran resultado empresarial, impensable hace unos años. En poco tiempo, la Entidad ha perdido cierto carácter funcionarial que tenía y se ha convertido en una estructura ágil, imaginativa y capaz. Hoy es ante todo un ejemplo continuado de rigor y profesionalidad. De un lado, disponemos de una alta cualificación en nuestros servicios y, de otro, hemos convertido a la red comercial en una plantilla especializada de asesores cuya función trasciende la mera venta.

Háblenos de cómo ve el futuro más inmediato de PSN.

Hay sobre la mesa varios proyectos apasionantes y de amplio alcance. Citaría en primer lugar la continua expansión de nuestra estructura técnica, que no sólo nos va a llevar a estar presentes en todas las provincias de España, sino que también es posible que nos permita dar el salto a Portugal. Ya estamos estudiando esta posibilidad. Después seguimos empeñados en constituir una red de residencias para los mutualistas mayores, así como en abrir la Entidad a todos los profesionales universitarios titulados. Debemos ser capaces de acometer estos proyectos sin descuidar el día a día, manteniendo la continua actualización de productos y servicios, impulsando la actividad de las empresas del grupo para cubrir eficazmente las necesidades que nos vayan mostrando los profesionales.

Los colegios fueron los principales promotores de la creación de PSN y, ahora, 75 años después, siguen siendo una referencia obligada para la Entidad. ¿Cuál es el momento actual de la relación y qué perspectivas presenta?

PSN estará siempre agradecida a los colegios y se declarará dispuesta a cubrir sus necesidades y servir a los colegiados. Las relaciones ahora son muy buenas y se han reactivado con notables resultados. Tenemos suscritos más de 80 convenios con colegios de toda España para poner a su disposición esa estructura empresarial de la que carecen y sí tiene PSN. Nuestra intención a partir de ahora es intentar mejorar las condiciones de la colaboración para que sea más beneficiosa para los profesionales y también para los colegios, y así se lo he comunicado a todos los presidentes.

¿Qué juicio le merecen los colegios?

Son una estructura fundamental en la sociedad. Aunque no han sabido explicar convenientemente cuál es su papel, creo que su existencia y atribuciones deben mantenerse a toda costa. Claro que puede haber otras maneras de ejercer el control de la profesión, seguramente legítimas, pero no tan eficaces ni económicas. Defiendo y defenderé la autogestión profesional. Además, creo que los colegiados, pese a los recelos que a veces puedan mostrar, tienen plena confianza en el colegio. Sería bueno que se abrieran más a otras organizaciones y que, sobre todo, apuesten de verdad por la transparencia.

EL FUTURO

“Aspiramos a estar presentes en todas las provincias de España y a poder dar el salto a Portugal”

LA ENTIDAD

“Ha perdido cierto carácter funcionarial y se ha convertido en una estructura empresarial ágil, imaginativa y capaz”

LOS COLEGIOS

“Son una estructura fundamental de nuestra sociedad. Su existencia y atribuciones deben mantenerse a toda costa”

SOBRE EL SECTOR SANITARIO

Cambio esperanzador y pacto pendiente

Miguel Carrero tiene un puñado de opiniones bien articuladas sobre el sector sanitario al que pertenece la mayoría de mutualistas de PSN. Empezando por la noticia más reciente y significativa, la elección de Isacio Siguero como nuevo presidente del Consejo General de Colegios Médicos, Carrero sostiene que “la OMC necesita emprender una nueva etapa caracterizada por el diálogo y la descentralización. El presidente Siguero debe tener claro el porqué la Asamblea ha propiciado el cambio y procurar convertir la OMC en un órgano de coordinación y encuentro de los colegios, que destaque sobre todo por su capacidad para aglutinar voluntades”.

Respecto a la política sanitaria, el presidente de PSN opina que la financiación del Sistema Nacional de Salud debe ser abordada cuanto antes, “y si puede ser mediante un pacto de Estado que implique a todas las fuerzas y que impida sacar réditos políticos de una cuestión tan sensible, pues tanto mejor”.

Miguel Carrero, presidente de PSN, posa junto al logo oficial del 75 aniversario. FOTOS: *José Luis Pindado - Diario Médico.*

Profesionales cualificados para representar a los mutualistas

MIGUEL CARRERO LÓPEZ

Es traumatólogo y preside la Unión Profesional de Galicia y el Colegio de Médicos de La Coruña

Nació en Santiago de Compostela el 22 de abril de 1941. Está casado y tiene tres hijos.

Es licenciado en Medicina y Cirugía y especialista en Traumatología y Cirugía Ortopédica. También es diplomado en Medicina Escolar y en Medicina de Empresa.

En el ejercicio de su profesión ha pasado por el Gran Hospital Real de Santiago como cirujano agregado. Actualmente es jefe de la sección de Traumatología del Hospital Juan Canalejo, en La Coruña.

Desde muy joven se interesó por el mundo profesional. Comenzó su trayectoria representativa siendo vocal de Médicos Jóvenes y en Formación del Colegio de Médicos de La Coruña. En 1986 optó a la Presidencia de esta institución y resultó elegido. Sería el comienzo de una larga presencia al frente del colegio, que aún preside, habiendo sido reelegido sucesivamente en 1990, 1994, 1998 y 2001.

Fue uno de los miembros fundadores de Unión Profesional de Galicia, institución que también preside en la actualidad. También es el presidente de la Fundación Hipocrática para la Salud y patrono de las fundaciones Una Galicia Moderna y Ad Qualitatem.

Accedió al Consejo de Previsión Sanitaria Nacional en 1998 y en la primera reunión constituiva del nuevo órgano fue elegido presidente, cargo que sigue ejerciendo en la actualidad, tras dos reelecciones que tuvieron lugar en 1999 y en 2003.

CARMEN RODRÍGUEZ MENÉNDEZ

Nacida en la localidad asturiana de Blimea (San Martín del Rey Aurelio), es licenciada en Medicina por la Universidad de Salamanca.

Es jefa de Servicio de Laboratorio del Instituto Nacional de Silicosis del Hospital Central de Asturias. Desde 2001 preside el Colegio de Médicos de Asturias. Durante los próximos cuatro años continuará al frente del cargo tras haber sido reelegida en los comicios de este año.

Además, ocupa el cargo de presidenta de Unión Profesional de Asturias y es académica de honor de la Real Academia de Medicina del Principado. Obtuvo la Medalla de Oro del Colegio de Veterinarios de Asturias.

ASUNCIÓN AZPEITIA ORTIZ DE ARRI

Nacida en San Sebastián, es licenciada en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Atención Farmacéutica por la Universidad de Valencia. Ejerce su profesión como titular de una oficina de farmacia en San Sebastián.

Preside el Colegio de Farmacéuticos de Guipúzcoa desde el año 2000. Además, es la vicepresidenta del Consejo de Farmacéuticos del País Vasco. Accedió al Consejo de Administración de PSN en 1998.

RAFAEL GONZÁLEZ GALLEGO

Nacido en Oviedo el 8 de abril de 1958. Es licenciado en Medicina y Cirugía por la Universidad de Oviedo y especialista en Estomatología.

Ejerce su profesión como gerente de un policlínico en Asturias, puesto que compagina con sus funciones de director ejecutivo del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Asturias. Ocupa los cargos de patrono y vicesecretario de la Fundación Ad Qualitatem. Forma parte del Consejo de PSN desde 1998.

ESTEBAN IMAZ BUENECHEA

Nacido en Echarri Aranaz (Navarra) el 16 de mayo de 1949. Licenciado en Medicina y Cirugía por la Universidad de Navarra, es especialista en Medicina Interna y en Endocrinología y Nutrición por la Complutense de Madrid. También tiene la especialidad en Medicina Familiar y Comunitaria.

Ejerce como médico titular en Navarra. Además, es vicepresidente del Colegio de Médicos de Navarra. Integra el Consejo de Administración de PSN desde 1998.

MIGUEL MORGADO GÓMEZ

Nacido en Torremocha (Cáceres) el 27 de agosto de 1934. Licenciado en Medicina y Cirugía por la Universidad de Salamanca, es especialista en Pediatría y Puericultura y en Medicina Familiar y Comunitaria.

Desde 1994 ocupa el cargo de vicepresidente del Colegio de Médicos de Cadiz. Además, es vocal del Consejo Provincial de Salud del Área. En la actualidad desarrolla el ejercicio privado de su profesión. Elegido consejero de PSN en 1998.

FERNANDO GUTIÉRREZ DE GUZMÁN

Nacido en Palencia el 11 de abril de 1955. Es licenciado en Medicina y Cirugía por la Universidad de Valladolid, doctor odontólogo por la Universidad Iberoamericana y especialista en Estomatología. Sus inicios profesionales se desarrollaron en el campo de la gestión sanitaria como médico inspector de la Seguridad Social. En la actualidad desarrolla la práctica privada de la estomatología. Ha sido secretario general del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Guipúzcoa entre 1991 y 1999, año en el que fue elegido presidente. También es vocal del Consejo Asesor de Salud Bucal de Euskadi. Elegido consejero de PSN en 1998 y secretario en 1999.

BERNARDINO NAVARRO GUILLÉN

Nacido en Mula (Murcia) el 24 de enero de 1948. Licenciado y doctor en Medicina y Cirugía por la Universidad de Granada y diplomado en Medicina de empresa. Es especialista en Anestesiología, Reanimación y Terapia del Dolor. Trabaja como jefe clínico de Anestesiología y Reanimación en el Hospital Universitario de Alicante. También ocupa el cargo de vocal de Medicina Hospitalaria en la junta directiva del Colegio de Médicos de Alicante. Pertenece al Consejo de Administración de PSN desde 1998.

RICARDO NOVAL MELIÁN

Nacido en 1953 en Las Palmas. Licenciado en Medicina y Cirugía, es anestesista y jefe de sección del Hospital Puerta del Mar (Cádiz). En este mismo centro creó la unidad de reanimación postoperatoria y en la actualidad es el responsable de la unidad de cirugía mayor ambulatoria (CMA).

Ha sido también vicepresidente del Sindicato Médico de Cádiz. Es miembro del Consejo de Administración de Previsión Sanitaria Nacional desde el año 1998.

FILEMÓN RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ

Nacido en 1941 en Alende-A Texeira (Orense). Es licenciado en Veterinaria por la Facultad de León. Es jefe de área de Sanidad y Producción Animal I del Servicio de Sanidad y Producción Animal de la Delegación de Agricultura, Ganadería y Montes de Ourense.

Desde 1989 preside el Colegio de Veterinarios de Orense. También es presidente del Consejo Gallego de Colegios Veterinarios y consejero del Consejo de Colegios de Veterinarios de España. Desde 2004 es consejero de PSN.

MIGUEL TRIOLA FORT

Nacido en Figueres (Girona) en 1950. Licenciado y doctor en Medicina y Cirugía por la Universidad de Navarra. Es especialista en el Aparato Respiratorio y diplomado en Medicina de Empresa. Desde 2003 ejerce su profesión en el Instituto de Cardiología Blanquerna. Es miembro de la Comisión Nacional Asesora de la especialidad de Cardiología del Ministerio de Sanidad y Consumo. Es secretario del Patronato de la Fundación Ad Qualitatem. Ejerce como consejero de PSN desde 1998.

PSN DESTINA LOS 10,5 MILLONES DE BENEFICIO A RESERVAS VOLUNTARIAS

Visto bueno a los mejores resultados

La Asamblea General de Mutualistas, celebrada en el histórico marco del 75 aniversario de PSN, ha aprobado el cierre del ejercicio 2004, saldado con los mejores resultados obtenidos hasta ahora. Los cerca de 10,5 millones de beneficio neto logrado se destinarán a reservas voluntarias para fortalecer la solvencia de la Entidad de cara al pago de prestaciones.

Previsión Sanitaria Nacional ha celebrado su Asamblea General de Mutualistas coincidiendo con el 75 aniversario de su constitución. La histórica cita, a la que han asistido unas 250 personas entre mutualistas, empleados y representantes profesionales, se ha celebrado en torno a la Asamblea General de Mutualistas, que ha aprobado los resultados de 2004, igualmente históricos al ser los mejores conseguidos nunca: 10,48 millones de euros de beneficio neto y el doble de recursos propios, que rozan los 20 millones (ver cuadro).

Otras cifras destacadas del ejercicio son el superávit de la cobertura de provisiones técnicas, que experimentó un destacado fortalecimiento durante el año pasado, pasando de 40,24 a 78,36 millones de euros; el margen de solvencia, que aumentó cerca de un 40 por ciento, llegando hasta los 54,49 millones, y el incremento de ingresos por primas, que superó el 13 por ciento, muy por encima de la media del sector.

Más solvencia

La Asamblea acordó, a propuesta del Consejo de Administración, destinar los 10,48 millones de beneficio neto a reservas voluntarias de la Entidad, con el propósito de contribuir al fortalecimiento de su solvencia y añadir más garantía a los compromisos adquiridos con los mutualistas.

Gran cosecha

Situación financiera de PSN a 31 de diciembre de 2004

	2003	2004	Variación (%) Var. (%)
Beneficio neto	362	10.484	-
Capitales propios	9.403	19.887	111,49
Provisiones técnicas totales	382.198	386.156	1,03
Porcentaje de gastos sobre primas	20	18,43	-1,57
Ingresos por primas	37.203	42.254	13,57
Cobertura de provisiones técnicas	40.247	78.369	94,72
Margen de solvencia	39.254	54.492	38,81

Cifras en miles de euros

La masiva afluencia de mutualistas, empleados e invitados dio a la Asamblea un aire especial y festivo

La Asamblea se constituyó en segunda convocatoria, pasadas las 11,30 de la mañana del 9 de mayo, justo 75 años después de que el Rey Alfonso XIII, abuelo de Don Juan Carlos I, aprobara una real orden del Ministerio de la Gobernación por la que quedaba constituida Previsión Médica Nacional. La masiva afluencia de mutualistas, empleados e invitados le dio a la mañana un aire especial y festivo, en el que casi se podía palpar la trascendencia del acontecimiento. La amplia sala rectangular del Hotel Meliá Avenida de América (Madrid) casi se quedó pequeña para albergar a todos los asistentes.

Vista de la Asamblea General de Mutualistas, durante la votación de uno de los puntos del orden del día. REPORTAJE GRÁFICO: *Fernando Villar*.

El Consejo de Administración de PSN posa al finalizar la Asamblea. De pie, de izquierda a derecha, Filemón Rodríguez, Miguel Triola, Miguel Morgado, Rafael González Gallego, Ricardo Noval y Bernardino Navarro. Sentados, Esteban Imaz, Carmen Rodríguez, Miguel Carrero, Fernando Gutiérrez de Guzmán y Asunción Azpeitia.

El presidente de PSN, Miguel Carrero, tomó la palabra para desarrollar un informe que obligadamente debía aludir al ejercicio que se sometía a la valoración de la Asamblea, pero que -también obligadamente- debía incorporar un significativo espacio para explicar el alcance de tan histórica cita.

"Hoy es un día grande, un día que a buen seguro sólo se vive una vez y que convierte esta reunión en una cita sin parangón alguno, verdaderamente extraordinaria", proclamó el presidente, convencido de que la creación de PSN "tuvo el peso y la solemnidad de finiquitar una prolongada etapa de inseguridad y desamparo y de alumbrar otra completamente nueva, pletórica en sus promesas de protección y seguridad, que hoy, 75 años después, podemos calificar de verdaderamente fructífera, apasionante y, por encima de todo, necesaria. Desde luego, la evolución social y profesional de los médicos, y después de los profesionales sanitarios que se unieron al proyecto, hubiera sido otra muy diferente e incierta sin la existencia de Previsión Sanitaria Nacional".

Para Carrero, "aquel 9 de mayo de 1930 se produjo el paso más decisivo dado por los médicos para configurar su protección y la de los suyos frente a la radical inseguridad de su existir. Bien es cierto que la preocupación no era nueva y no sólo afectaba a los médicos, sino a casi todos los profesionales liberales".

La Asamblea propició el encuentro de ilustres mutualistas. En la imagen Armando Solís (izquierda), presidente del Colegio de Veterinarios de Asturias, saluda a Pedro Barranco, presidente del Colegio de Médicos de Granada, en presencia de Jesús Aguirre, presidente del Colegio de Médicos de Córdoba.

Esta situación de desamparo fue la que propició la aparición de numerosas experiencias que buscaban la unidad profesional y la ayuda mutua. Pero no fue nada sencillo dar con la fórmula mágica y las sucesivas iniciativas fueron fracasando.

La alusión de Carrero a Pérez Mateos, el primer presidente de PSN, unió el pasado y el presente de la Entidad

"La solución definitiva la aportó José Pérez Mateos, un médico de Murcia que a finales de los años veinte del siglo pasado presidía el Consejo General de Colegios. Y digo definitiva, porque efectivamente, 75 años después de su enunciación la idea de PSN sigue vigente y entera tal y como la concibió el doctor Pérez Mateos. El alcance de su figura es por lo tanto tan extraordinario como la efeméride que hoy celebramos. Su contribución al concepto de previsión social es sencillamente impagable y todos le debemos estar agradecidos".

La alusión de Carrero a Pérez Mateos permitió, además de incorporar a la celebración al fundador de PSN, unir el pasado y el presente de la Mutua.

Las ideas de Pérez Mateos también presidieron la Asamblea y sonaron vigentes y modernas en boca de Carrero: "Su ideario se articuló en torno a dos principios que parecían accesibles, pero en los que nadie hasta entonces había reparado. Una institución de previsión social fuerte y viable debía, por fuerza, ser obligatoria y de ámbito nacional. Nada más, pero nada menos. La suya fue una reflexión audaz y de largo recorrido, que terminó calando en el colectivo gracias a su entusiasmo y energía en la difusión del proyecto, que encontró no pocas resistencias, como suele ocurrir, desgraciadamente, en el inicio de las grandes realizaciones humanas".

En 1928 se celebró la histórica VIII Asamblea de Juntas Directivas de Colegios de Médicos, que tuvo notables consecuencias para la mejora de la profesión. Pérez Mateos se encargó de la ponencia *Previsión médica*, en la que dejó bien claro que una mutua debía ser nacional y superar de una vez la tendencia a crear entidades regionales que nunca superaban los 3.000 asociados. "Sólo en su primer año de vida -subrayó Carrero-, Previsión Médica Nacional alcanzó los 6.500 mutualistas. Hoy nos vamos aproximando a los 100.000. Pérez Mateos tenía razón".

La difusión del proyecto de PSN encontró no pocas resistencias, como suele ocurrir en el inicio de las grandes realizaciones

Dos tipos de previsión

El presidente dio a partir de aquí un salto importante en el tiempo y trató de explicar el cambio sufrido por el cometido fundacional de PSN en estos 75 años: "Evidentemente, las circunstancias han ido cambiando. Los profesionales ya no necesitan esa previsión elemental e imprescindible que comenzó ofreciendo PSN. El progresivo desarrollo del Estado del bienestar, la modernización de la sociedad española y las continuas conquistas de los ciudadanos en su nivel de vida han modificado ostensiblemente el propósito de nuestra Entidad, ahora centrado en la previsión complementaria y en necesidades adicionales, no esenciales, de los mutualistas".

Los consejeros Miguel Triola (izquierda) y Esteban Imaz, en un momento de la Asamblea.

CAMBIO ESTATUTARIO

Puerta abierta a los profesionales titulados

La Asamblea ha aprobado la modificación del artículo 8º de los Estatutos Sociales de PSN, relativo a las altas de mutualistas, para permitir la incorporación a la Mutua de profesionales universitarios titulados. El cambio sigue la estela del aprobado en 1999, por el que se permitió la suscripción de pólizas colectivas con colegios profesionales no sanitarios, y no hace sino insistir en la idea de que PSN está abierta al mundo profesional en su conjunto.

Con todo, el presidente Miguel Carrero ha precisado que el sector sanitario seguirá siendo el ámbito preferente de actuación de PSN, puesto que el peso de los colectivos históricos -médicos, farmacéuticos, odontólogos y veterinarios- es hoy por hoy incuestionable.

El secretario, Fernando Gutiérrez de Guzmán (derecha), se dirige al presidente, Miguel Carrero, que contempla pensativo al auditorio.

El presidente subrayó que, pese a los cambios, la actividad de PSN sigue identificada con los principios que la hicieron posible

Este cambio no supone ninguna traición a los orígenes de PSN. Al contrario: "Quizá se haya modificado el rumbo de la actividad, pero ésta sigue identificada con los mismos principios que la hicieron posible en 1930: hoy, como entonces, PSN está orgullosa de ser un producto de los colegios y mantiene su

Suscríbase al servicio de información vía e-mail y será siempre el primero.

Visítenos en www.psn.es

Suscríbase a nuestro servicio de información vía e-mail y será siempre el primero en conocer todas las novedades que le ofrece el Grupo PSN:

- Nuevos productos
- Revista PSNINFORMACIÓN
- Promociones inmobiliarias
- Ofertas del Club PSN
- Actividades Residencia San Juan
- Y toda la información que genera el Grupo PSN.

Visite nuestra web, www.psn.es, y suscríbase al servicio de información vía e-mail de PSN.

El 31 de julio sortearemos entre todos los e-mail recibidos un reloj Lotus como éste.

Sorteamos un reloj LOTUS como éste entre todos los e-mails recibidos

Grupo PSN

El consejero Rafael González Gallego cambia impresiones con Ismael Sánchez Fernández (derecha), director de PSNINFORMACIÓN, en presencia de Asunción Azpeitia y Bernardino Navarro, también consejeros.

incansable vocación de servicio a los profesionales. Son nuevos tiempos en PSN, pero les aseguro que transcurren con fidelidad a los orígenes".

Estos 75 años coinciden también con un renacimiento de la Entidad, según afirmó Carrero, que apenas abordó las dificultades recientes, pues "afortunadamente esto es pasado, un pasado superado y resuelto, que no tiene posibilidad alguna de afectar al presente, un presente que lo hemos conquistado todos los que aquí estamos reunidos y los miles de mutualistas que han seguido confiando en su mutua y para los que quiero tener un muy grato recuerdo, en especial para todos aquellos que no pueden acompañarnos hoy, pero que han delegado su representación, consiguiendo con ello participar de una manera activa y responsable en el rumbo de la Entidad".

Carrero: "El presente lo hemos conquistado gracias a los aquí reunidos y a la confianza de miles de mutualistas"

El saneamiento y estabilización de la Mutua ha permitido crear en torno a ella un "pequeño pero versátil y especializado grupo de empresas dispuesto a cubrir todas las necesidades que nos vayan demandando mutualistas y profesionales". El presidente precisó que "la idea de Grupo no es postiza, ni siquiera forzada. Nace de la propia evolución de la Mutua y de las demandas de los mutualistas, que trascienden el ámbito tradicional de la previsión social en el que siempre nos hemos movido".

"La idea de Grupo no es postiza, ni siquiera forzada. Nace de la evolución de la Mutua y de las demandas del colectivo"

Algo más que prestar servicios

En su opinión, la principal virtud de esta estructura consiste en "ser un grupo empresarial que mantiene con sus mutualistas una relación mucho más ambiciosa que una mera y coyuntural prestación de servicios. Nuestros mutualistas son parte esencial de este proyecto y merecen disponer y tener al alcance una serie de productos y servicios que no se hayan concebido para engordar una cuenta de resultados sino para resolver sus problemas y demandas".

Este activo debe ser aprovechado en primer lugar por los colegios, según proclamó Carrero: "Somos un bien demasiado precioso para que no lo hagan suyo y lo pongan a disposición de sus colegiados. Como ya les he comunicado por carta a los presidentes

RUEGOS Y PREGUNTAS

Insistencia en la realidad sobre AMF-AT

El último punto del orden del día, el de ruegos y preguntas, acogió la preocupación de algunos mutualistas sobre el régimen de pensiones AMF-AT. El presidente Miguel Carrero insistió en la teoría vigente, establecida por el Tribunal Supremo, según la cual AMF-AT fue un régimen sustitutorio de la Seguridad Social y no tuvo nada que ver con el aseguramiento privado. Así las cosas, Carrero recordó que PSN reclamará al Estado por los perjuicios causados a la Mutua en los procesos judiciales firmes.

La situación de la negociación para que PSN pueda ser alternativa al régimen especial de trabajadores autónomos (RETA) también preocupa a los mutualistas. Carrero les informó de que aunque aún no hay decisión tomada al respecto "veo una ventana entreabierta para que por fin podamos hacer realidad nuestra esperanza". El presidente animó a los presentes a confiar en la nueva Administración socialista, favorable a las pretensiones de PSN cuando el PSOE estaba en la oposición, y reclamó de los colegios de médicos toda la ayuda posible: "Nos han ayudado mucho, pero tienen que seguirlo haciendo porque ésta es una tarea que nos afecta a todos los médicos".

Carmen Rodríguez, vicepresidenta de PSN y presidenta del Colegio de Médicos de Asturias, saluda efusivamente a su homológo de Córdoba, Jesús Aguirre, antes del comienzo de la Asamblea de Mutualistas.

colegiales, nuestra intención más inmediata es optimizar al máximo los convenios de colaboración. Por nada del mundo podemos caer ahora en la complacencia. Nuestra relación es mejorable, en ambos sentidos. Creo que es posible potenciar y mejorar nuestro acuerdo de colaboración, convirtiéndolo en un documento vivo que se adapte a las necesidades de cada institución y cada momento. De hecho, PSN ya está revisando el contenido del convenio para que revierta en las organizaciones colegiales con el mayor beneficio posible".

En 2004 se crearon cuatro nuevos productos aseguradores dirigidos sobre todo a la protección de colectivos jóvenes

Un año definitivo

A la hora de explicar el ejercicio 2004, el presidente recordó que "la razón que lo ha convertido en un año definitivo ha sido la sucesión de buenas noticias que, aunque generadas por otras instancias y organismos, no hacen sino reconocer y respaldar el trabajo y los argumentos desplegados por PSN durante los últimos tiempos", refiriéndose al cambio de doctrina del Tribunal Supremo respecto a la naturaleza del régimen de pensiones AMF-AT y al levantamiento de las medidas de control especial impuestas por la Dirección General de Seguros y que aún pesaban sobre la Entidad.

A los logros económicos citados al principio de esta larga crónica habría que añadir la evolución de los productos aseguradores, "que siguen siendo el fiel reflejo de las necesidades de los mutualistas y de los profesionales. Cuatro nuevos seguros creados a lo largo del año pasado -*Triple Joven*, *Máster*, *Renta Estudios* y *Reembolso*- vienen a reforzar la oferta de PSN, dirigida sobre todo a impulsar la protección de colectivos jóvenes y de los hijos de mutualistas". Además, los técnicos de PSN están ultimando un nuevo producto asegurador que permita al médico afrontar las consecuencias de la aprobación del Estatuto Marco y la decisión de algunas comunida-

Aurelio González Palacios, secretario general del Colegio de Médicos de Murcia, no faltó a la cita con PSN y, como viene siendo habitual, fue uno de los mutualistas más participativos.

El secretario, Fernando Gutiérrez de Guzmán, contrasta los datos de asistencia con Josefina Vendrell, responsable de la Oficina de Servicio al Mutualista, en presencia de la consejera Asunción Azpeitia.

María Luisa Gómez Mayor, componente de la Organización de la Asamblea, entrega su acreditación a Cristina Gómez Lozano, asesora comercial de Cartagena, en presencia de José Luis Marín, coordinador de Zona Cataluña y Baleares.

El consejero Ricardo Noval (izquierda), Baltasar Palacios, consejero de PSN Gestión, e Inés Fernández Moreno, directora de la Asesoría Jurídica, revisan la documentación de la Asamblea.

Los consejeros Miguel Morgado (izquierda) y Filemón Rodríguez se toman un respiro en una de las pausas de la Asamblea.

des autónomas de anticipar la jubilación a los 65 años.

Carrero también se refirió a la expansión de la Mutua, "cuyol único propósito es acercar la atención y los servicios a todos los mutualistas y clientes". Zamora, Badajoz, Gijón y Ponferrada son las nuevas oficinas técnicas abiertas a lo largo de 2004, en un proceso continuo que para este año también tiene proyectadas aperturas en Madrid, Tudela y Gandía.

Transparencia informativa

El presidente también ha abordado la evolución de las otras actividades del Grupo (de las que el lector encontrará ampliación en este mismo número especial de PSNINFORMACIÓN) y ha tenido un grato recuerdo para esta publicación: "La transparencia informativa en la que creemos muy de veras la estamos impulsando sobre todo a través de la revista PSNINFORMACIÓN, cuyo primer número se editó en marzo del año pasado. Nuestra Entidad dispone de un órgano de opinión para defender el mundo profesional, a sus componentes y a sus instituciones representativas, de las que PSN también se siente parte. Además, mantenemos al mutualista y al sector profesional al día de la actividad del Grupo y aspiramos con modestia pero con absoluta decisión a convertirnos poco a poco en un pequeño altavoz de los más reputados representantes del mundo profesional, al que no dejaré nunca de aludir como el ámbito propio y fundamental de PSN".

El presidente tuvo un grato recuerdo para PSNINFORMACIÓN, "fruto de la transparencia informativa de la Entidad"

Los proyectos de futuro como la creación de la red de residencias para la Tercera Edad, la expansión a Portugal o la cobertura de la dependencia -igualmente desarrollados en estas páginas- y los agradecimientos a mutualistas, invitados y empleados pusieron el colofón al informe. Después, el presidente dio paso a una tranquila, aunque algo dilatada por la amplia asistencia de mutualistas, sucesión de votaciones en las que se fueron aprobando los diferentes puntos del orden del día de esta ya histórica Asamblea General, en la que PSN ha celebrado su rutilante pasado y tomado un impulso definitivo para su esperanzador futuro.

Ejemplo de Vivienda. Muchos más modelos disponibles: Bajos con jardín, Dúplex, etc.

DESCUBRA SU NUEVA FORMA DE VIDA EN CASARES GOLF & COUNTRY CLUB

Casares Golf & Country Club es un conjunto urbanístico inmejorable situado dentro de uno de los Campos de Golf más exclusivos de la Costa del Sol, a pocos kilómetros de Marbella, Málaga y Gibraltar.

Aquí podrá adquirir la vivienda que estaba deseando, construida con materiales de primeras calidades, amplísimas terrazas y todos los servicios y espacios comunes que pueda imaginar.

Casares Golf & Country Club ofrece sus viviendas en condiciones preferentes a todos los mutualistas y asegurados de Previsión Sanitaria Nacional para que puedan acceder a estas viviendas exclusivas y disfrutar del clima privilegiado de la Costa del Sol, al tiempo que practican su deporte favorito y, porqué no decirlo, realizando una excelente inversión.

Promueve:

Si desea ampliar información podrá hacerlo a través de: Asesoría Cayetano Rengel, en el teléfono 952 35 69 15 (Srta. Irene) de 10:00 a 13:00 y de 17:00 a 19:00 horas de lunes a viernes
Se otorgará preferencia de elección por riguroso orden de llamadas.

Promoción dirigida en exclusiva a los mutualistas y asegurados de Previsión Sanitaria Nacional.

PSN, Servicios Inmobiliarios

Previsión Sanitaria Nacional no es promotora de los pisos ofertados y simplemente interviene como mediador para presentárselos a nuestros mutualistas y asegurados.

Grupo PSN

UNA SELECTA LISTA DE PERSONALIDADES COMPARTE LA HISTÓRICA JORNADA CON EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Las profesiones arropan a PSN en su día grande

Desde la izquierda, José Manuel Pérez Vázquez, vicepresidente de la Academia Médico-Quirúrgica, Juan José Porcar, presidente del Colegio de Enfermería de Zaragoza, Baltasar Palacios, consejero de PSN Gestión, Alfredo Milazzo, presidente del Colegio de Médicos de La Rioja, Francisco Ivorra, presidente de Lavinia-Asisa, Miguel Carrero y Carmen Rodríguez, presidente y vicepresidenta de PSN, respectivamente, Tomás del Monte, presidente del Colegio de Médicos de Cáceres, Ana Pastor, secretaria ejecutiva de Política Social y Bienestar del PP, y Manuel Gómez Benito, Fernando Pérez Garzón y Jesús Pérez Melendro, presidentes de los colegios de Médicos de Salamanca, Segovia y Palencia, respectivamente. FOTOS: *Alberto Onsurbe*.

Destacados representantes del mundo profesional sanitario acompañaron al Consejo de Administración y al equipo directivo de PSN en la celebración del 75 aniversario, en un entrañable encuentro celebrado después de la Asamblea de Mutualistas.

Las profesiones sanitarias estuvieron junto a PSN en su día más grande, el del 75 aniversario. Entre las destacadas personalidades que acompañaron al Consejo de Administración y al equipo directivo de PSN hubo -como no podía ser de otra manera, dadas la historia y la actualidad de la Entidad- sobre todo representantes de colegios médicos, farmacéuticos, odontólogos y veterinarios, pero también políticos, presidentes de aseguradoras y otros profesionales del sector sanitario en el que PSN ha desarrollado -y seguirá haciéndolo- su actividad mutual.

El encuentro se celebró en un marco muy apropiado con el tono discreto pero muy entrañable que el presidente de PSN, Miguel Carrero, quería insuflar al acto: una finca a las afueras de Madrid, sita ya en la provincia de Guadalajara, fue el silencioso testigo del simbólico abrazo en el que se fundieron las profesiones y PSN.

El encuentro se celebró en un marco muy apropiado para el tono discreto pero entrañable que PSN buscaba

Ana Pastor

El Consejo de Administración y el equipo directivo pudieron sentir muy de cerca el cariño y el elogio de personalidades como Ana Pastor, secretaria ejecutiva de Bienestar Social y Bienestar del PP, que mostró una vez más su interés y dedicación a la causa de los profesionales sanitarios. No en vano ella, al margen de su actividad política que le ha llevado a ocupar cargos tan relevantes como el de ministra de Sanidad, varias subsecretarías (en Educación y Cultura, Presidencia e Interior) y la Dirección General de Muface, es licenciada en Medicina por la Universidad de Salamanca y, claro está, mutualista de PSN.

Otros personajes políticos de relieve que estuvieron presentes fueron Luis Mardones, diputado de Coalición Canaria en el Congreso de los Diputados, que también es sanitario (doctor en Veterinaria) y que se ha destacado por ser uno de los mayores defensores públicos de la necesidad de encontrar en PSN una alternativa al régimen especial de trabajadores autónomos (RETA) para los médicos, y Rosa López Garnica, actual directora de la Agencia Navarra de Salud, que ha sido senadora por UPN y que también es médico.

Dos presidentes de compañías aseguradoras como PSN -aunque operan en diferentes ramos- también acudieron al acto. Se trata de Diego Murillo, presidente de Agrupación Mutual Aseguradora (AMA), la entidad que nació en PSN y que precisamente este año cumple 40 años de exitosa trayectoria en solitario, y de Francisco Ivorra, presidente de Lavinia-Asisa, la entidad líder

ANA PASTOR

Elogio a la labor de PSN en la cobertura social de los profesionales

Ana Pastor, secretaria ejecutiva de Política Social y Bienestar del PP, atendió a PSNINFORMACIÓN durante el acto para transmitir sus felicitaciones a los mutualistas -ella también lo es- y al Consejo de Administración de PSN por el 75 aniversario.

A su juicio, "la labor de PSN en la cobertura social de los profesionales sanitarios ha sido muy relevante y merece todo reconocimiento".

Pastor también se declaró muy interesada en respaldar públicamente cualquier iniciativa que sea en favor de los profesionales sanitarios y confía en que las instituciones que se dedican a defender a las profesiones tengan cada vez un reconocimiento más importante.

Alejandro de Blas (Consejo de Castilla y León), José María Herranz (*Gaceta Dental*), Diego Murillo (AMA), Miguel Carrero (PSN), Fernando Gutiérrez de Guzmán (Colegio de Guipúzcoa) y Rafael González Gallego (Colegio de Asturias), unidos por la Odontología.

Atanasio Ballestero (Toledo) y Jesús Pérez Melendro (Palencia) bromean en presencia de Carmen Rodríguez (Asturias) y Pedro Barranco (Granada). Los cuatro son presidentes de colegios de médicos.

Una ilustre representación de presidentes de instituciones de veterinarios: Pedro Carlos Lera (Palencia) y Filemón Rodríguez (Consejo de Galicia) escuchan con atención a Armando Solís (Asturias).

Los presidentes Diego Murillo (AMA) y Miguel Carrero (PSN) flanquean al veterinario Luis Mardones, diputado de Coalición Canaria.

DIEGO MURILLO

Toda la colaboración posible entre AMA y PSN

"Estoy encantado y muy a gusto entre mi gente y mis amigos", declaró a PSNINFORMACIÓN Diego Murillo, presidente de AMA, durante la celebración del 75 aniversario de PSN. A su juicio, la gestión de Miguel Carrero al frente de PSN es la mejor prueba de que "los gallegos servimos".

Respecto a las relaciones entre ambas entidades, a las que no dudó en calificar de hermanas, Murillo ofreció públicamente a PSN toda la colaboración posible para que, a partir de su experiencia, la Mutua pueda dar el salto a Portugal como así ha hecho ya AMA. El proyecto es posible y Murillo lo ve muy positivo porque "las mutuas sanitarias debemos apoyarnos y colaborar juntos las veces que haga falta".

Juan José Badiola (centro), presidente del Consejo General de Veterinarios, junto a Diego Murillo, Miguel Carrero, Juan José Porcar y Tomás del Monte.

Josefina Portal (izquierda), viuda de Mariano Illera, que fue consejero de PSN hasta su muerte en 2003, con Asunción Azpeitia.

entre las compañías de asistencia sanitaria privada de España.

Al frente de la amplia nónima de representantes profesionales se situó el presidente del Consejo General de Colegios de Veterinarios, Juan José Badiola, una personalidad que no necesita presentación alguna en su trayectoria tanto científica como académica y que ahora está destacando en sus relativamente recientes responsabilidades representativas de la Veterinaria.

Diversidad de colegios

Presidentes de colegios provinciales como Pedro Barranco (Médicos de Granada), Armando Solís (Veterinarios de Asturias), Fernando Pérez Garzón (Médicos de Segovia), Jesús Pérez Melendro (Médicos de Palencia), Manuel Gómez Benito (Médicos de Salamanca), Alejandro de Blas (Odontólogos de Castilla y León), Alfredo Milazzo (Médicos de La Rioja), Enrique Tellería (Médicos de Guipúzcoa), Eudald Bonet (Médicos de Gerona), Atanasio Ballestero (Médicos de Toledo), Tomás del Monte (Médicos de Cáceres), Juan José Porcar (Enfermería de Zaragoza) y Pedro Carlos Lera (Veterinarios de Palencia) también acompañaron a PSN en su gran día.

Carlos Pedrosa, letrado del Consejo de Administración de PSN, encabezó otra selecta lista de profesionales liberales que se encuentran en el sector sanitario como en casa: Andrés de Ruz, letrado del Despacho Ariño y Asociados; Javier Olave, director de *Diario Médico*; Francisco J. Fernández, director de *Correo Farmacéutico* -dos publicaciones del Grupo Recoletos que han reconocido en los últimos años el valor de algunas de las iniciativas emprendidas por PSN-, y José María Herranz, director de *Gaceta Dental*. También estuvo presente José María Pino, que es médico y edita y dirige *Revista Médica*.

JUAN JOSÉ BADIOLA

"PSN es la gran previsión sanitaria española"

"Desde muy pequeño tengo conocimiento de PSN, porque mi padre también era sanitario y recibía información continuada. Yo creo que PSN ha sido y es la gran previsión sanitaria española", declaró a PSNINFORMACIÓN Juan José Badiola, presidente del Consejo General de Colegios de Veterinarios.

En su opinión, el hecho de que PSN haya superado con éxito los momentos difíciles por los que atravesó en los últimos años "es la prueba evidente del sentido común de su Consejo de Administración y de la valía de su presidente, Miguel Carrero. PSN siempre podrá contra con los veterinarios y por supuesto conmigo".

Enrique Tellería, presidente del Colegio de Médicos de Guipúzcoa, y Esteban Imaz, vicepresidente del Colegio de Médicos de Navarra, flanquean a María Luisa Fernández Coello, directora de Relaciones Institucionales de PSN.

De periodistas y médicos. Desde la izquierda, Javier Olave (*Diario Médico*), Manuel Gómez Benito (Colegio de Salamanca), Francisco J. Fernández (*Correo Farmacéutico*) y Tomás del Monte (Colegio de Cáceres).

Alfredo Milazzo y Eudald Bonet, presidentes de los colegios de Médicos de La Rioja y de Gerona, junto a Miguel Triola (centro), consejero de PSN.

José María Pino (izquierda), editor de *Revista Médica*, escucha a Miguel Carrero.

Ana Pastor posa junto a Bernardino Navarro, vocal de Hospitales del Colegio de Médicos de Alicante.

La nómina de invitados pudo ser más amplia, pero problemas de última hora impidieron acudir a algunos representantes de la profesión con los que PSN hubiera querido también celebrar su aniversario. Con todo, y a pesar de las obligadas ausencias, el presidente Carrero valoró el encuentro muy positivamente y se refirió a él como una cita muy amena y selecta, que permitió de un lado atender convenientemente a los invitados -tarea necesaria, pero más complicada si la convocatoria crece en número- y de otro recibir el cálido reconocimiento de las profesiones sanitarias, a las que PSN quiere seguir íntimamente ligada como lo ha venido estando a lo largo de su trayectoria de 75 años.

EL PRESIDENTE MIGUEL CARRERO Y SU CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN REÚNEN A LOS MÁS DE 200 EMPLEADOS DE PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL Y LES AGRADECEN SU LABOR DE SERVICIO CONTINUADO A LOS MUTUALISTAS

“Sois un grupo humano irrepetible”

La víspera del 75 aniversario de PSN y de la Asamblea General de Mutualistas no le fue a la zaga en momentos entrañables al gran día. Tras la jornada de puertas abiertas celebrada en las sedes de la calle Villanueva (ver págs. 36 y 37), y tras el preceptivo Pleno que celebra antes de toda Asamblea, el Consejo de Administración se reunió en el Casino de Madrid con los más de 200 empleados de PSN (ver foto) y, a través del presidente, Miguel Carrero, les transmitió el agradecimiento por su diaria labor y servicio continuado al mutualista.

“Todos somos importantes -expuso Carrero en un breve discurso-, cada uno en su lugar, cada uno desempeñando su función y su tarea, con el convencimiento de que nuestro trabajo reúne unas cualidades que lo convierten en un cometido poco usual que no está al alcance de cualquiera. Pero eso no nos convierte en imprescindibles a título individual. Lo que de verdad es irrepetible es el grupo humano, el equipo, el conjunto, la Mutua. Este sí que es un patrimonio al que todos hemos contribuido y que no debemos permitir que se deteriore”.

Gran contribución a la nueva PSN

El presidente reconoció que tanto él como el resto del Consejo de Administración “hemos observado con satisfacción que uno de los mayores y más profundos cambios que se ha dado en PSN se refiere a los Recursos Humanos. Sois, y podéis estar orgullosos de ello, un personal muy cualificado, que ha contribuido poderosamente a crear una cultura empresarial que antes no teníamos”.

Los elogios trascendieron la capacitación profesional y alcanzaron de lleno algo más difícil de lograr en las organizaciones humanas: “Sólo con vuestra preparación tampoco podríamos haber llegado hasta aquí. Os noto identificados y motivados con el proyecto de PSN. Es decir, no sólo desarrolláis vuestro trabajo sino que conocéis a la perfección al colectivo al que nos dirigimos, comprendéis sus dudas e incertidumbres e incluso llegáis hasta compartir sus problemas”.

JUAN JOSÉ RUBIO · GERENTE

Juan José Rubio Serrano, nacido en Segovia hace 40 años, es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza. Sus inicios profesionales se desarrollan en Arthur Andersen. En 1993 se incorpora como *controller* a Previsión Sanitaria Nacional, donde posteriormente desempeña el puesto de director económico-financiero. En 1998, con la llegada del nuevo Consejo de Administración presidido por Miguel Carrero, es nombrado gerente. En la imagen, Rubio posa en su despacho de la calle Villanueva. FOTOS: *Fernando Villar*.

"PSN debe esmerarse en alertar sobre el futuro de las pensiones"

Es cuestión de tiempo. Pero, tarde o temprano, las pensiones públicas se transformarán en un grave problema para muchas personas. Así lo tiene asumido Juan José Rubio, gerente del Grupo PSN, y así quiere transmitirlo al mutualista: "Debemos esmerarnos en alertar a nuestro colectivo". Su mensaje previsor se mezcla con un amplio repaso al presente de la Entidad y al milagro económico vivido en los últimos años.

El alineamiento entre los objetivos definidos por el Consejo de Administración y la actividad desplegada por el equipo directivo y los empleados ha permitido al Grupo PSN superar con nota la situación más difícil de su historia. Así opina Juan José Rubio que, en una larga conversación con PSNINFORMACIÓN, aprovecha su largo periplo en la Entidad para describir su progresiva constitución como grupo de empresas, subrayar los buenos resultados del presente y apuntar las líneas estratégicas que comienzan a dibujarse en el porvenir de PSN, entre las que destaca una preocupación sobre todas: las pensiones.

Para la mayoría de mutualistas y profesionales, sobre todo los sanitarios, PSN ha sido desde siempre una mutua de seguros. Pero el grupo de empresas surgido en su entorno es menos conocido. ¿Cómo se originó?

La evolución natural de la legislación aseguradora es la que fue aconsejando la creación de nuevas empresas que ampliaran la oferta de productos que venía ofreciendo PSN. Durante gran parte de su historia, la Entidad se centró en el ramo de los seguros de vida, accidentes y enfermedad. A mediados de la década de los ochenta, al hilo de la irrupción de los fondos de inversión como una nueva posibilidad de ubicar el ahorro, nace Previsión Sanitaria Nacional Gestión, S.A., Sociedad Gestora de Instituciones de Inversión Colectiva. Su constitución oficial se produjo el 26 de junio de 1986 y menos de seis meses después, en enero de 1987, creó el primer fondo, Previsión Sanitaria Nacional, Plan de Ahorro, que dispone en la actualidad de algo más de 17,5 millones de euros. En marzo de 1992, para cubrir las necesidades de los que quieren invertir sus ahorros a corto plazo, apareció PSN Renta Fija, un fondo que dispone ahora de 4,2 millones de euros. Finalmente, en 1999, el auge de la renta variable aconsejó la creación de PSN Plan de Inversión, que tiene 3,1 millones de fondos propios.

Fue también un cambio normativo el que permitió a PSN fijarse en los planes de pensiones…

Esta vez no hubo que crear una nueva empresa, puesto que la Mutua puede legalmente ser entidad gestora de este tipo de productos. Pero la nueva ley aconsejó también la creación de soluciones específicas.

ACTIVIDAD ASEGURADORA

"Queremos captar todo el ahorro posible del mutualista para que su dinero esté seguro y en las mejores condiciones"

CAMBIOS EN PSN

"Han sido muchos: desde la orientación al cliente hasta la política de reducción de gastos, pasando por los productos "

RESULTADOS 2004

"Disponemos de un muy confortable colchón para afrontar en el futuro todos los pagos comprometidos"

PROYECTOS

"Nuestro reto es desarrollar todo producto o servicio que ofrezca un valor añadido a nuestro colectivo"

La primera, Previsión Sanitaria Nacional, Fondo de Pensiones, se creó a finales de 1990 y ahora dispone de un patrimonio superior a los 27,6 millones de euros. Diez años después surgió PSN Previsión II, que gestiona algo más del millón de euros. Finalmente, hace poco más de dos años, apareció PSN Empleo, que se está aproximando también al millón de euros de fondos propios.

¿No son quizás demasiados productos para un mismo fin: captar ahorro?

Es que ése es precisamente nuestro cometido: captar todo el ahorro posible de nuestros mutualistas para que su dinero esté seguro y llegue en las mejores condiciones al momento en el que lo precise. El seguro de vida es un producto financiero útil, pero no es el único que cubre las necesidades de ahorro. De ahí que debamos gestionar y ofrecer todos los productos que nos permita la legislación vigente.

El inicio del Grupo

El auténtico desarrollo del Grupo PSN no se produce hasta la llegada del nuevo Consejo de Administración presidido por Miguel Carrero.

Así es. Además el inicio fue un poco obligado, puesto que la Dirección General de Seguros entendía que tras la intervención debíamos ceñirnos a la actividad estrictamente aseguradora. Hubo entonces que adoptar una decisión rápida para el

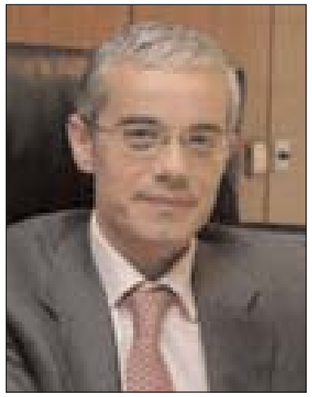
SERVICIOS INMOBILIARIOS

Tradición y oportunidad

El interés de Previsión Sanitaria Nacional por la promoción inmobiliaria es muy antiguo y corre parejo a la consolidación y fortalecimiento de su patrimonio. Sin embargo, esta cuidada tradición -que consiste en ofrecer servicios y ventajas exclusivas a los mutualistas en el acceso a la vivienda- depende de una buena oportunidad para su correcto desarrollo. "El mercado ha estado muy difícil en los últimos años debido al *boom* del sector. Conforme la actividad se vaya estabilizando, y todo indica que será así en breve, volveremos a tener buenas oportunidades", comenta el gerente, Juan José Rubio.

Así las cosas, las perspectivas para PSN Servicios Inmobiliarios son más que halagüeñas. Ante la posibilidad de acceder a promociones atractivas, la Entidad seguirá exigiendo exclusividad para sus mutualistas y será el principal garante de que todo el proceso de habilitación, construcción y disposición de la vivienda se realice de acuerdo con las condiciones pactadas. Además, "si hay algún problema, el mutualista puede tener la entera confianza de que todo un grupo empresarial como PSN estará junto a él, defendiendo eficazmente sus derechos".

Residencial Pérez Mateos, que PSN había creado y gestionado hasta ese momento. La alternativa consistió en la creación de una sociedad anónima que gestionara el centro y que permitiera a su vez mantenerlo en el Grupo PSN en las mismas condiciones de accesibilidad para los mutualistas. Fue en abril de 1999 cuando la Junta General Extraordinaria de PSN aprobó la constitución de Pérez Mateos, S.A. Después fueron surgiendo, siempre para atender las necesidades que íbamos detectando en el colectivo, las demás empresas que hasta hoy forman el Grupo: Servicios y Mediación, creada en mayo de 2000 para el desarrollo del Club PSN y la edición primero de *PSNoticias* y ahora, de PSNINFORMACIÓN; PSN Aurrikuspena, Entidad de Previsión Social Voluntaria (marzo de 2001), para el fomento del ahorro y la previsión social en el ámbito exclusivo del País Vasco; Servicios Inmobiliarios, que recoge la tradicional vocación de PSN en la promoción de viviendas para sus mutualistas; Servicios y Desarrollos Informáticos, que cubre todas las necesidades relacionadas con la implantación de las nuevas tecnologías y el cumplimiento de las obligaciones legales que conllevan, y Prevención y Calidad, que se ha centrado inicialmente en la consultoría para obtener la certificación correspondiente en materia de calidad, aunque no olvida otros temas como los riesgos laborales o la gestión medioambiental para los que también ha sido creada. Estas tres últimas empresas se constituyeron a la vez, en julio de 2001.



El gerente Juan José Rubio es el nexo entre el Consejo de Administración y las diversas áreas del Grupo.

Fundación Ad Qualitatem

Pero aún hay más…

Bueno, sí, aunque se trata de una actividad adicional, que no es propiamente del Grupo. Se trata de la Fundación Ad Qualitatem, constituida en julio de 2004, y de la que PSN es fundador promotor junto a otros representantes de las profesiones sanitarias. Su objetivo es promover la certificación de actividades y sistemas de calidad.

Todo este bagaje parece que responde a un cambio más profundo en la gestión de PSN y, de hecho, no parece posible que surgiera sólo por inercia. ¿Qué es lo que ha cambiado de verdad en PSN en los últimos años?

Muchas cosas. Desde la orientación al cliente de nuestros empleados hasta la política de reducción de gastos y optimización de activos, pasando por la mejora continua de productos y servicios y por el acercamiento a los colegios profesionales.

¿Y cómo ha sido posible lograr esos cambios?

Creo que la clave ha estado en la definición de unos objetivos claros por parte del Consejo de Administración que, a su vez, han sido asumidos tanto por el equipo directivo como por los empleados. El alineamiento entre estas actitudes ha sido fundamental para lograr los buenos resultados que, obviamente, no hubieran sido tales de no haber contado con la confianza de los mutualistas.

Logros históricos

Hablando de resultados, ¿cómo valoraría los del pasado año?

Hablan por sí solos. Es el primer año que trabajamos una vez cumplido el plan de rehabilitación y los logros son históricos. A mí me gustaría sobre todo subrayar algunos, en los que a lo mejor no se repara tanto. Es el caso de los recursos propios, que los hemos duplicado, hasta alcanzar los 19,8 millones de euros. Hablamos de un incremento anual del 111,5 por ciento. Además, las provisiones técnicas tienen un superávit de 78,36 millones, es decir, disponemos de un muy confortable colchón para afrontar en el futuro todos los pagos comprometidos con nuestros mutualistas.

Cumplidos 75 años, ¿hacia dónde debe dirigirse el Grupo PSN?

Nuestro principal reto es desarrollar todo producto o servicio que ofrezca un valor añadido al mutualista o que cubra sus necesidades, dentro de nuestro ámbito natural de actuación. El último ejemplo de nuestra atención continuada a los problemas del colectivo se ha producido tras la decisión de algunas autonomías de anticipar la jubilación de los médicos. Tenemos casi a punto un producto que permitirá cubrir los efectos de esta nueva contingencia. Siguiendo con el retiro, yo creo que PSN debe esmerarse en transmitir a su colectivo el problema que en los próximos años van a suponer las pensiones. Ante esta situación nuestros mutualistas deben estar convenientemente protegidos. Nuestra labor consiste en convencerles de que actúen con previsión, mejor antes que después. Además, tenemos en proyecto la constitución de una red de residencias por todo el país para la tercera edad que, partiendo de la Residencia de San Juan, pueda hacer realidad la ilusión de muchos mutualistas: disfrutar de su jubilación en un entorno próximo, rodeado de profesionales con los que comparta similares valores y experiencias.

¿No puede llegar a ser un problema la diversificación de productos y servicios que ofrece el Grupo PSN? ¿No despista tanta variedad al mutualista?

No, al contrario, puede ser una oportunidad de mejora. Debemos intentar, y ya estamos trabajando en ello mediante una comisión de coordinación de actividades, encontrar el punto de unión entre productos y servicios para ofrecerlos y presentarlos de manera conjunta, a modo de paquetes que sean concisos, accesibles y, sobre todo, útiles para el mutualista. No tiene sentido ofrecer un producto como PSN Residencial sin mencionar la Residencia Pérez Mateos; como tampoco es muy lógico que Servicios y Desarrollos Informáticos realice una consultoría de protección de datos en una clínica y no verifique el resto de la instalación tecnológica. La colaboración que venimos teniendo con los colegios, y que esperamos incrementar, puede ser un buen campo de prácticas para esta nueva modalidad de relación con mutualistas y clientes.

El gerente, Juan José Rubio, y la *controller*, María Luisa Díaz-Meco (sentada a su derecha) posan con el resto del equipo directivo. De pie, Juan José Cuñarro (Calidad), Carlos Impuesto (Marketing), José Manuel Vázquez (Gestión), Patricia Romero (Operaciones), Inés Fernández Moreno (Jurídico), José María Martín Gavín (Comercial), Carlos Villar (Administración) y Luis Alberto Angulo (Inmuebles). Sentadas, María Dolores Moreno (Actuarial), Susana Muñoz (Recursos Humanos) y María Luisa Fernández Coello (Relaciones Institucionales).

"Tenemos casi a punto un nuevo producto que permitirá cubrir los efectos de la jubilación anticipada de los médicos"

"Queremos constituir una red de residencias para la tercera edad partiendo de la experiencia de San Juan"

PSN-A: una oferta específica para la previsión social voluntaria en el País Vasco

PSN es el único socio fundador de Aurrikuspena, una entidad de previsión social voluntaria (EPSV) para los mutualistas residentes en el País Vasco. Creada en marzo de 2001, su propósito es el fomento del ahorro para la previsión social de sus asociados. Gestiona dos planes de pensiones -Osasun Renta y Osasun Bolsa-, que se benefician del particular régimen fiscal del País Vasco, así como del desarrollo legal propio de esta autonomía en materia de constitución de EPSV.

El ejercicio 2004 ha sido especialmente positivo para PSN-A, tras unos primeros años de progresiva y sostenida consolidación. Así, las aportaciones a los planes han experimentado un crecimiento de cerca del 45 por ciento con respecto a 2003. El patrimonio se ha incrementado en más de un 60 por ciento y los partícipes, en un 25%.

Enrique Tellería (izquierda) y Enrique Ordieres, en un momento de la Junta de PSN-A celebrada en marzo.

A la derecha, los miembros de la Junta de Gobierno de PSN-A (sentados, Asunción Azpeitia, consejera de PSN y presidenta del COF de Guipúzcoa, Enrique Tellería, presidente del COM de Guipúzcoa, y Enrique Ordieres, expresidente del COF de Vizcaya; de pie, Juan Manuel Palenzuela, expresidente del COM de Vizcaya, y Fernando Gutiérrez de Guzmán, secretario de PSN y presidente del COE de Guipúzcoa. Falta José Manuel Echániz, presidente del COV de Guipúzcoa). De pie, a la derecha, Jon Ayarza, director de la Zona Norte de PSN.

PSN consolida el crecimiento de su cartera

La emisión de primas de nueva producción ha aumentado un 819% en el periodo 2000-2004

El negocio nuclear del Grupo PSN, constituido por los seguros, los fondos de pensiones y los fondos de inversión, goza de muy buena salud. En los últimos cinco años el aumento de la producción ha sido del 819%. Este ritmo de crecimiento se mantiene gracias a que la Entidad ha desarrollado una gama de productos amplia, competitiva y especializada que se adapta a las necesidades de cada mutualista. A esto hay que sumar su capacidad para hacer frente al pago de prestaciones y la colaboración con los colegios profesionales.

José María Martín Gavín, barcelonés de 42 años, cuenta con formación especializada en el sector asegurador, en la que cabe destacar el Curso Técnico Superior de Seguros de Vida (Unespa) y un Máster de Derecho Tributario y Asesoría Fiscal (Centro de Estudios Empresariales). Ha trabajado en Allianz Seguros, a la que se incorporó desde Athena en el proceso de fusión Allianz-Athena- AGF, pasando de inspector regional del ramo Vida hasta el seguimiento de áreas regionales en apoyo a la Dirección Comercial. Desde 1999 es el director comercial de PSN. FOTO: *Fernando Villar.*

La buena marcha de PSN tiene un claro reflejo en los resultados obtenidos en los últimos años, que han culminado con un espectacular aumento de la producción de primas y los beneficios en 2004.

Este crecimiento ha sido posible gracias a varios factores, tal y como explica José María Martín Gavín, director comercial de Previsión Sanitaria Nacional. “Hay que destacar el esfuerzo que ha realizado PSN para desarrollar una gama de productos competitivos que se ajuste a las posibilidades de asesorar al cliente en función de sus necesidades, junto con la implantación de un equipo comercial de casi 150 personas y más de 60 oficinas por toda la geografía nacional ”.

Además, hay que tener en cuenta el valor añadido que genera el equipo comercial de PSN en su relación con los mutualistas, basada en la confianza y el asesoramiento personalizado.

Una de las líneas estratégicas de PSN es el acercamiento a los colegios, con los que hay firmados más de 80 acuerdos

El acercamiento de la Entidad a los colegios profesionales, con los que hay firmados más de 80 convenios de colaboración, es otra de las apuestas de PSN con el fin de estrechar las relaciones y responder mejor a las necesidades de los colegiados.

“Todos estos factores han servido para alcanzar una producción total de 8,8 millones de euros en la emisión de primas nuevas, que representa un incremento de las ventas de un 819% en el periodo comprendido entre 2000 y 2004".

Martín Gavín considera que las líneas estratégicas descritas revertirán en la creación de un círculo benéfico de mejora permanente de los productos y servicios para los mutualistas.

Uno de los motores de crecimiento de PSN reside en su cartera de productos, que se ha triplicado en los últimos cinco años para cubrir las diversas contingencias de los mutualistas y atender así las peculiaridades de cada cliente. En función del tipo de necesidades de aseguramiento, Martín Gavín distingue seis niveles de previsión en los que estarían englobados los distintos productos que comercializa la Entidad.

Haciendo una traslación de la Pirámide de Necesidades de Maslow (ver gráfico derecha), en la base se encontrarían las necesidades vitales de los mutualistas y a medida que éstas se van satisfaciendo, irían apareciendo otras de rango superior más dirigidas a conservar un determinado nivel de vida.

Afrontar las peores contingencias

En la base de la pirámide se encuentran los productos de cobertura de riesgos de PSN Mutua, que están orientados a la protección sensible del núcleo familiar, explica Martín Gavín. "Éstos cubren las peores circunstancias que le pueden suceder a una familia, es decir, el fallecimiento o la invalidez de uno de los cónyuges, con los trastornos económicos que conlleva para la pervivencia y el futuro de la unidad familiar, máxime cuando hay niños". Al contratar estas pólizas se puede hacer frente a situaciones como pagar una hipoteca y mantener la calidad de vida de la familia.

En segundo lugar, se encontrarían los productos implicados en el peldaño anterior pero con un rango de trascendencia menor, es decir, que no suponen un riesgo para la pervivencia de la unidad familiar. "Estos productos están dirigidos a cubrir las bajas laborales y las invalideces parciales, que también son coberturas de riesgos".

En un tercer nivel, Martín Gavín sitúa los productos orientados hacia el futuro, cuando los ingresos ya permiten un excedente, como los seguros de ahorro y los mixtos. "Funcionan como bolsas de ahorro que permiten el aseguramiento de los estudios o la mejora del nivel económico en la jubilación, además de ser un colchón seguro para otros imprevistos".

"Una vez cubiertas las necesidades anteriores, el mutualista que cuenta con unos ingresos lo suficientemente importantes debe considerar seriamente la inversión de sus ahorros en productos de máxima rentabilidad financiero-fiscal de cara a su jubilación". En este escalafón se encontrarían los planes de pensiones asegurados (PPA) y los planes de pensiones.

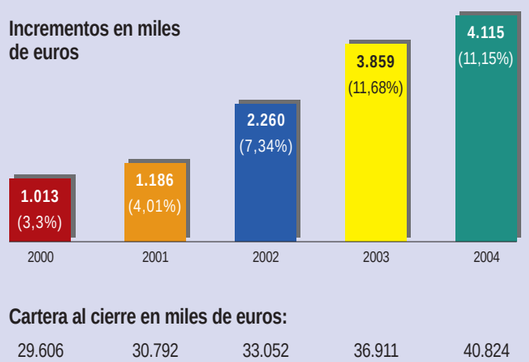
En un nivel superior habría que englobar los productos que dedican los excedentes de ahorro y financiación de la unidad familiar a un concepto más amplio de rentabilidad. "Una vez aseguradas las necesidades más vitales de la unidad familiar y el ahorro seguro más necesario que ya hemos visto, se destinan los posibles excedentes del ahorro a productos puramente financieros como los unit linked y los fondos de inversión".

Por otro lado, hay una serie de productos que no están directamente relacionados con los anteriores, sino que van dirigidos a las personas jubiladas de las que ya no depende la unidad familiar. Se trata, por un lado, de las rentas vitalicias, que están teniendo muy buena aceptación, y de la cobertura de la dependencia, por otro, que se encuentra entre los futuros proyectos de la Entidad a la espera del proyecto normativo del Gobierno. "El objetivo es que los mutualistas vivan dignamente durante sus últimos años, con un nivel de vida adecuado y manteniendo unos ingresos regulares

Pirámide de necesidades personales

La gama de productos de PSN se ajusta a cada situación de la vida del mutualista

Evolución de la cartera 2000-2004



Cartera al cierre en miles de euros:

2000	2001	2002	2003	2004
29.606	30.792	33.052	36.911	40.824

Fuente: Dirección Comercial de PSN

Un compromiso cumplido

Prestaciones pagadas por PSN en 2004 (por autonomías y por tipologías)

Cantidades en miles de euros

La comunidad en la que más prestaciones se han cobrado es Madrid, seguida de Andalucía y Cataluña, tal y como muestra el gráfico. En el extremo contrario se encuentran Baleares, La Rioja y Navarra. La distribución de prestaciones por autonomías incluye las liquidaciones anticipadas del seguro Combinado.

Jubilación	24.617.227 €
Fallecimiento	4.093.742 €
Invalidez	1.814.581 €
Baja laboral	351.256 €
TOTAL (en toda España)	30.876.806 €

-las rentas- sin necesidad de preocuparse por la gestión patrimonial para obtener esos ingresos", señala Martín Gavín.

Con estos productos, PSN completa todas las necesidades de ahorro y previsión de una persona, según su fuente de ingresos y sus circunstancias particulares. Así, comercializa dos planes de pensiones, otros dos de PSN-Aurrikuspena-EPSV (entidad de previsión social voluntaria que PSN desarrolló en 2000 en El País Vasco), un unit linked con una cesta de 9 fondos de 3 gestoras, tres fondos de inversión y 21 productos aseguradores. La difusión adecuada de esta gama de productos entre los mutualistas requiere una red comercial amplia y profesionalizada como la que tiene la Entidad implantada "ya que los asesores comerciales son los que utilizan estas herramientas".

Los seguros de vida crecen un 11%

Los resultados cosechados por estos productos presentan un balance muy positivo. Así, el incremento de la cartera de los seguros ha sido superior al 11% en 2004 y ha sobrepasado los 40 millones de euros. Esta cifra resulta muy positiva, sobre todo comparada con el crecimiento que tuvo el sector de los seguros de vida en España, que no ha llegado al 5%. Por tanto, en un entorno que presenta un crecimiento comedido, PSN muestra un mayor brío en su actividad aseguradora.

Por su parte, los planes de pensiones y EPSV han incrementado su patrimonio gestionado más de un 14%, alcanzando los 30 millones de euros.

En cuanto a los fondos de inversión, éstos también han presentado un crecimiento superior al 14% para alcanzar los 25 millones de euros de patrimonio administrado.

Los fondos de pensiones y EPSV han incrementado su patrimonio gestionado más de un 14%, alcanzado los 30 millones

"Podemos asegurar que la evolución del negocio nuclear del Grupo goza de muy buena salud. Los resultados son muy satisfactorios tanto para la solvencia de PSN como para la seguridad de su colectivo", señala Martín Gavín.

Al hablar de una mutua de seguros no sólo hay que referirse a su actividad y su crecimiento, sino también a su capacidad para hacer frente al pago de las prestaciones, indica Martín Gavín. "No hay que olvidar que los clientes contratan un seguro para recibir una serie de prestaciones cuando llegue el momento dado. Es entonces cuando se cumple el fin por el que los mutualistas suscribieron una póliza con PSN".

En este sentido, Previsión Sanitaria Nacional ha cumplido con su cometido. Sólo en 2004 PSN hizo frente al pago de casi 31 millones de euros en prestaciones derivadas de contratos de seguros. De esta cantidad, más de 4 millones corresponden a coberturas de fallecimiento; cerca de 2 millones, a invalideces; 350.000 euros se destinaron al pago de bajas laborales y el resto se ha empleado en vencimientos de ahorro y jubilación.

"Aunque siempre haya que lamentar el hecho de que se produzca un siniestro del que se deriva un pago (fallecimiento, invalidez o baja laboral), PSN asume su indemnización con las prestaciones que conllevan estas contingencias".

Existen prestaciones que no son consecuencia de situaciones tan delicadas, como el nacimiento de un hijo o recibir una buena jubilación. Adicionalmente, los fondos de pensiones de PSN abonaron a los partícipes jubilados casi 800.000 euros en 2004.

"A esta cantidad habría que añadir las disposiciones líquidas realizadas por los mutualistas sobre nuestros fondos de inversión y demás productos de ahorro", concluye Martín Gavín.

PREMIOS PSN

A LOS PROFESIONALES UNIVERSITARIOS

Previsión Sanitaria Nacional, con motivo de su 75 Aniversario, convoca los Premios PSN a los Profesionales Universitarios, dirigidos a reconocer a profesionales e instituciones por su trabajo relacionado con el mundo profesional universitario.

Profesionales: Trabajo escrito relativo a la historia, competencia, papel, funciones, trayectoria y logros de las instituciones representativas de las profesiones universitarias.

Instituciones: Presentación de una candidatura entendiendo como tal instituciones, corporaciones, organismos y entidades que se hayan distinguido o se distingan por su decidida defensa de los profesionales universitarios y de sus profesiones e intereses.

El Premio para la categoría "Profesionales" irá acompañado de un importe de 12.000 € brutos.

El Premio para la categoría "Instituciones" irá acompañado de una obra de arte.

Solicite las bases para la presentación de trabajos y candidaturas en
www.psn.es/75 | osm@psn.es | Teléfono 902 100 062

PSN

Oficina de Servicio al Mutualista: 902 100 062

www.psn.es

Un cambio en favor de la orientación al mutualista

PSN culmina la profesionalización y especialización de sus recursos humanos

La plantilla del Grupo PSN ha evolucionado mucho en los últimos años para adaptarse a los retos que han ido surgiendo.
La vocación de asumir una decidida orientación al mutualista ha obligado a la Entidad a reestructurar sus recursos humanos, en busca de una mayor profesionalización y especialización. Además, PSN ha acometido una continuada ampliación de su red comercial y ha creado nuevas líneas de negocio para responder con eficacia a las necesidades de los profesionales. Como en todo proceso de cambio, las personas han representado un papel fundamental.

Susana Muñoz, madrileña de 34 años, es licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en Dirección de Recursos Humanos en la Empresa. Ha sido jefa de RRHH en Nefitel y Fnac y jefa de proyectos en Telefónica Móviles. Desde 2002 es la directora de Recursos Humanos de PSN. FOTO: *Fernando Villar.*

Para entender los cambios experimentados por Previsión Sanitaria Nacional en los últimos años y su proceso de modernización, nada mejor que hacer un ejercicio de memoria histórica con la ayuda de Susana Muñoz, directora de Recursos Humanos. "La actividad de PSN ha estado ligada desde siempre a la afiliación obligatoria de los profesionales. Conforme fue desapareciendo esta circunstancia, la Entidad hubo de afrontar una nueva realidad empresarial y modificar tanto el modelo de atención al mutualista como las características de sus recursos humanos".

Se trataba de ofrecer a los profesionales colegiados unos productos y servicios suficientemente atractivos como para mantener su confianza en PSN. "Había que aportar nuevos valores que se adaptaran a la realidad de los mutualistas y a sus necesidades".

Cambios difíciles pero eficaces

En este contexto, PSN tuvo que llevar a cabo determinadas reformas para impulsar una correcta orientación al cliente en la actividad de sus empleados. Una de las primeras medidas consistió en el aplanamiento de la estructura jerárquica, es decir, la eliminación de mandos intermedios, lo que agiliza los procesos y facilita la comunicación.

Este cambio se completó con la reestructuración de la plantilla, que ha terminado por integrar a los empleados de la casa de toda la vida con profesionales más jóvenes que se han incorporado en los últimos años. "Algunos empleados salieron de la empresa, ya que fue necesario realizar recortes de personal. No ha sido un camino de rosas, pero de esta etapa también surgieron metodologías de trabajo altamente ágiles como el Comité de Productos, que analiza las necesidades de los mutualistas y propone las soluciones más interesantes en cada caso".

Precisamente, Muñoz aterrizó en pleno proceso de cambio de PSN, lo cual supuso "un gran reto pues la Entidad necesitaba a toda costa reforzar su Departamento de Recursos Humanos".

Una de las primeras medidas adoptadas por la nueva directora consistió en ampliar la jornada laboral de los empleados para poder atender a los mutualistas por las tardes. Además, Muñoz realizó un análisis de las estructuras retributivas para adaptarlas a la situación del mercado, por lo que fueron necesarios ajustes salariales.

En esta misma línea y en coordinación con el Departamento de Control de Gestión, Recursos Humanos puso en marcha un sistema de dirección por objetivos ligado a la retribución de los directivos. "Así, se logra vincular el éxito de la Entidad al esfuerzo de las personas", destaca Muñoz.

Otro de los cambios experimentados por PSN reside en la creación de nuevas líneas de negocio y la ampliación de la cartera de productos, lo que conlleva la creación de nuevos puestos para lograr hacer reales estos servicios para los mutualistas.

La profesionalización y el crecimiento de la plantilla han sido elementos fundamentales en la modernización de la Entidad. PSN ha apostado por "la incorporación de profesionales jóvenes en todas las áreas, que, acompañados por un estudiado plan de carrera, puedan desarrollar sus aptitudes dentro del Grupo". Abogados, actuarios, economistas, informáticos, licenciados en Publicidad, Marketing y Periodismo, a la vez que numerosos profesionales del área comercial, han contribuido a reforzar la plantilla del Grupo.

Trabajo en equipo

Bajo la responsabilidad de la Gerencia se encuentran once departamentos: Comercial, Económico-Financiero, Informática, Jurídico, Actuarial, Operaciones, Marketing, Relaciones Institucionales, Recursos Humanos, Inmuebles y Comunicación. "Estos departamentos se encargan de proponer al Consejo de Administración todos aquellos productos, planes y mejoras que puedan resultar del interés de nuestros clientes, así como de preparar a toda la empresa para su puesta en marcha", asegura Muñoz.

Cada uno de estos departamentos aporta la visión necesaria para el desarrollo del producto desde el momento de su nacimiento. Así por ejemplo, la Asesoría Actuarial se encarga del diseño técnico, con el punto de vista de quienes comercializarán el producto (la Dirección Comercial y Marketing). Los departamentos que hacen posible su tramitación son Asesoría Jurídica, Informática y el Departamento de Operaciones, que a su vez se ocupa de tramitar las pólizas, cobrar los recibos y pagar las prestaciones.

En todo este proceso también está presente el Departamento de Control de Gestión, órgano independiente que asesora al Consejo de Administración y depende de él.

Del mismo modo, a través de un comité paralelo, se gestionan las direcciones de negocio del resto de empresas del Grupo: PSN Servicios y Desarrollos Informáticos, PSN Servicios Inmobiliarios, PSN Prevención y Calidad y PSN Gestión, explica la directora de Recursos Humanos.

Después de todos estos cambios, "PSN constituye hoy un grupo de empresas moderno y dinámico, caracterizado por el trabajo en equipo, que ha hecho posible la superación de distintos obstáculos y la consecución de importantes logros".

EXPANSIÓN

Más personal y más oficinas

El crecimiento de la plantilla de Previsión Sanitaria Nacional se sitúa en dos frentes: el aumento del número de empleados y del número de oficinas comerciales. Dada la ampliación de los servicios que ofrece la Entidad y atendiendo a una política de cercanía en la atención comercial, PSN ha reforzado su plantilla hasta poner a más de 200 profesionales al servicio de sus mutualistas.

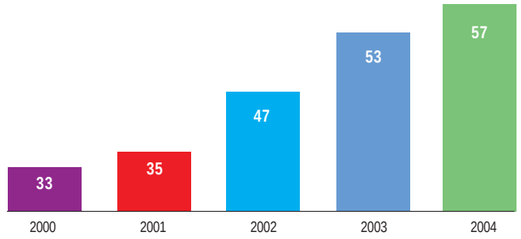
Una de las áreas que más ha crecido es la Red Comercial, que cuenta con nueve direcciones territoriales integradas por profesionales altamente cualificados. "Los asesores comerciales han tenido que realizar un gran esfuerzo para adaptarse al nuevo modelo de asesoramiento basado en las necesidades de nuestro colectivo", afirma Susana Muñoz, directora de Recursos Humanos. Tienen que conocer perfectamente la gama de productos de PSN para informar al cliente sobre sus mejores opciones en función de su situación personal. "Nuestro cliente es un profesional y exige la misma profesionalización de los asesores", añade Muñoz.

Por otro lado, dentro de su estrategia de expansión por toda la geografía nacional, PSN ha inaugurado en los últimos años numerosas oficinas comerciales en las distintas provincias españolas. El objetivo es acercarse a todos los mutualistas, independientemente de donde residan. Con este fin, la Entidad cuenta con una red comercial formada por 61 oficinas técnicas.

EVOLUCIÓN DE LA PLANTILLA DEL GRUPO PSN

	2000	2001	2002	2003	2004
Mutua	113	151	184	194	199
Gestión	26	27	2	3	3
SDI			12	14	9
Inmobiliario			2	1	1
Prevención y Calidad					4
TOTAL	139	178	200	212	216

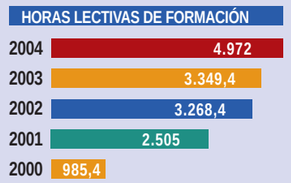
AUMENTO DEL NÚMERO DE OFICINAS DE ATENCIÓN AL MUTUALISTA



Apuesta por la formación

La formación de los empleados representa otra de las apuestas fundamentales para el crecimiento profesional de la plantilla, que redunda en la calidad del servicio a los mutualistas. "El avance en este área ha sido espectacular, ya que casi se ha quintuplicado el número de horas lectivas impartidas a los empleados". Además de la formación técnica en productos, técnicas aseguradoras, informática o los cursos especializados según las distintas áreas, hay que destacar la formación en habilidades sociales como las directivas, técnicas de negociación, trabajo en equipo o atención al cliente.

HORAS LECTIVAS DE FORMACIÓN



José Fernández Martín, nacido en Toledo en 1942, es diplomado en Turismo por la Escuela Oficial de Madrid. Cuenta con una dilatada experiencia en reconocidos hoteles de Inglaterra, Alemania y Francia. Ha desempeñado durante veinte años las funciones de dirección en hoteles de la cadena Meliá, ubicados tanto en España como en El Caribe. Además, ha ejercido como asesor de instituciones públicas y privadas en la apertura y puesta en marcha de complejos turísticos. Desde octubre de 2001 es director de la Residencia de San Juan.

San Juan: la insigne primera piedra de la red residencial de PSN

La Residencia Doctor Pérez Mateos ha ganado en los últimos años una proyección que excede la renovada oferta de sus tradicionales servicios de alojamiento y restauración. PSN, principal accionista de la sociedad que gestiona el centro, pretende desarrollar una red de residencias para mutualistas. San Juan sería (lo es ya) la insigne primera piedra del proyecto.

La Residencia Doctor Pérez Mateos, de San Juan (Alicante), se ha modernizado notablemente desde la constitución de la sociedad anónima que la gestiona. Han sido muchas las reformas que se han acometido, según explica el director del centro, José Fernández Martín, entre las que cabe destacar las mejoras de acondicionamiento en todas las habitaciones y en las instalaciones principales, los nuevos ascensores en la Residencia II, la utilización de nuevos equipos de cocina y la eliminación de las barreras arquitectónicas para personas con algún tipo de minusvalía.

Pero si alguna circunstancia ha elevado sobremanera la proyección del centro es el proyecto que PSN está ideando para habilitar una red de residencias por toda España -propias y concertadas- para los mutualistas. San Juan sería la primera piedra de este ambicioso plan para cubrir las necesidades de los mutualistas con vistas a su tercera edad.

Entretanto, la Residencia sigue mejorando la calidad de sus servicios de alojamiento y restauración. Asimismo, ha puesto en marcha su propia página web y planes de formación profesional para sus empleados. Fernández Martín señala que sus próximos retos residen en continuar con el plan de mejoras en las instalaciones para modernizar el centro y en el acercamiento a nuevos profesionales a través de sus colegios. “Aparte del concepto residencial y vacacional que simboliza la Residencia, queremos que también represente una alternativa para la organización de eventos familiares (bodas y comuniones de familiares de mutualistas) y profesionales (reuniones, convenciones, congresos y cursos de formación)".

Este año se están desarrollando atractivos programas dirigidos a las personas mayores -las Quincenas de Oro-, que incluyen distintas actividades como clases de jardinería, cocina, inglés, gimnasia o baile. Además, la Residencia continúa con las ya tradicionales Semanas Colegiales y ha puesto en marcha programas de actividades deportivas y de ocio.

Fernández Martín considera que San Juan es un lugar capaz de ofrecer la máxima satisfacción en sus servicios: residencial para corta y larga estancia; vacacional para fines de semanas, puentes y permisos, y profesional y familiar para la celebración de cualquier tipo de eventos.

descuento del 5% a mutualistas

vistasol
urbanización

TORRE EN CONILL
Bétera - Valencia
junto al Club de Golf Escorpión
y el Spa Sport Club La Calderona

El placer de vivir
villas independientes con 5 dormitorios
parcelas individuales de 800 m²
calidades de lujo
viviendas personalizadas
cocinas de diseño
aire acondicionado y calefacción
piscinas y jardines individuales
garajes para 2 vehículos

PROMUEVE:

TERRATEIG

www.terrateiginmobiliaria.com

INFORMACIÓN Y VENTA:

ATEAL INMOBILIARIA

Prolong. Paseo de la Alameda, 48 - Valencia
Teléfono: 963 309 099

Les Alfàbegues, 13 bajo - Bétera (Valencia)
Teléfono: 961 698 245

Avda. Generalitat Valenciana, 11 - Catarroja (Valencia)
Teléfono: 961 220 516

Soluciones informáticas para los profesionales y los colegios

Una de las empresas punteras del Grupo PSN es Servicios y Desarrollos Informáticos (SDI), creada para cubrir las necesidades de los colegios y de los profesionales en el área de las nuevas tecnologías. Entre sus servicios hay que destacar la consultoría en protección de datos y el diseño de páginas web.

Juan Carretero, nacido en Ciudad Real hace 48 años, es licenciado en Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Llegó a PSN hace 18 años, donde ha sido analista y jefe de Informática antes de convertirse en el director de Organización y Sistemas y de PSN SDI. FOTO: *Fernando Villar.*

"Contamos con la ventaja de ser buenos conocedores del sector sanitario y por eso podemos ofrecer las mejores soluciones a precios competitivos. Además, tenemos el respaldo y la experiencia de la Mutua, que conoce bien a este colectivo", señala Juan Carretero, director de Servicios y Desarrollos Informáticos (SDI).

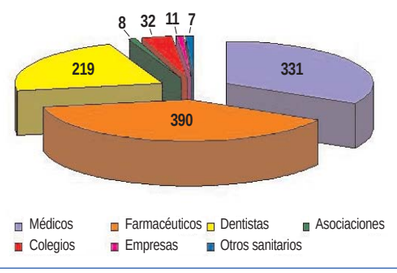
Una de las áreas más desarrolladas por PSN SDI es la consultoría y asesoría en protección de datos. "Nuestro equipo tiene mucha experiencia en este sector y hemos sido de los primeros en apoyar a los colegios para que se adapten a la Ley de Protección de Datos Personales, pues tienen ficheros de carácter público que deben registrar en la Agencia de Protección de Datos".

Las consultorías de PSN SDI están pensadas para desarrollar proyectos que adapten la estructura funcional de empresas, clínicas y colegios a las exigencias jurídicas y técnicas reguladas en la normativa de protección de datos. "Nuestras consultorías no se limitan a un tramite puntual de adaptación a la ley, sino que mantenemos una asesoría continua". Además, PSN SDI imparte jornadas informativas sobre la Ley de Protección de Datos, dirigidas a los colegiados e impartidas en los colegios profesionales.

Más de 1.000 consultorías

Recientemente, PSN SDI ha superado las 1.000 consultorías en protección de datos, con La Coruña y Navarra encabezando la lista de provincias en las que más proyectos se han realizado. Empresas y profesionales son los que más demandan estos servicios (ver gráfico), aunque los colegios se van incorporando al creciente interés en la materia -32 han realizado ya su consultoría con SDI-.

CONSULTORÍAS DE PROTECCIÓN DE DATOS POR PROFESIONES



Por otro lado, entre los productos que comercializa PSN SDI hay que destacar *PSNGes 1.0.*, un programa de gestión para los colegios profesionales.

En la misma línea*, PSN Consultas* es un programa creado por PSN SDI para la gestión integral de clínicas, destinado a los profesionales que necesiten llevar un control sobre pacientes, historiales médicos, citas, revisiones y facturación en un sólo paquete informático.

"También desarrollamos programas a medida para los profesionales y somos distribuidores de equipos informáticos y de programas estándar". Además, los técnicos de PSN SDI se encargan de instalar todo el *hardware* y *software* preciso. "También llevamos a cabo el mantenimiento integral de los equipos para que los profesionales puedan ocuparse de su negocio sin preocuparse por la informática".

PSN SDI también cuenta con un Área de Internet, que se encarga del diseño y creación de páginas web para colegios, profesionales y asociaciones del ámbito sanitario. "Tenemos productos de bajo precio y además realizamos diseños a medida de nuestros clientes". Las ofertas de SDI incluyen alojamiento de la web del cliente en el servidor del Grupo, "donde damos un servicio continuo las 24 horas del día". Carretero destaca que la estrecha relación que mantienen con los colegios profesionales les ha llevado a que el diseño de webs se haga siempre pensando en los servicios que el colegiado demanda y que el colegio debe ofrecer".

Por último, Carretero hace referencia al diseño y personalización de tarjetas de fidelización para los colegios profesionales y otros colectivos que "quieran identificar a sus titulares de manera segura".

Juan José Cuñarro es el nuevo director de PSN Prevención y Calidad. Gaditano de 33 años, es licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad de Cádiz y máster en Dirección de la Calidad Total. Trabaja en la consultoría de calidad desde 1998. Hasta su incorporación al Grupo PSN venía desempeñando el cargo de director técnico regional en la consultora Bureau Veritas.

Servicios de consultoría en calidad, medio ambiente y prevención

Con sólo año y medio de vida, PSN Prevención y Calidad ya es todo un referente en el sector de la consultoría, gracias a su notable penetración en el ámbito farmacéutico y odontológico. Sus perspectivas presentan un largo recorrido y apuntan a los médicos, los hospitales, el medio ambiente y la prevención.

La irrupción de Previsión Sanitaria Nacional en la consultoría de calidad no ha podido tener un inicio más brillante y prometedor. Con tan sólo un año y medio de actividad, PSN Prevención y Calidad ha dejado su sello en el mundo profesional, especialmente el farmacéutico y el odontólogo. Y esto sólo parece el principio.

La última empresa puesta en marcha por el Grupo PSN ha incorporado a un nuevo director, Juan José Cuñarro, para mantener el buen rendimiento demostrado hasta ahora e impulsar nuevas actividades: "Los servicios de consultoría en calidad, tanto sobre normas certificables internacionales, así como normas o referenciales sectoriales ya son plenamente operativos y sus resultados son ciertamente positivos. Una vez afianzados en el sector calidad, mi intención ahora es abrir la empresa hacia la prestación de otros servicios relacionados con el medio ambiente y la responsabilidad social corporativa (ISO 14001, EMAS, memorias de sostenibilidad, códigos de conducta). También pretendemos avanzar en sistemas de calidad total y consultoría estratégica (EFQM, BSC) que permitan a los colectivos tener a PSN como referencia para eld esarrollo y logro de sus objetivos". Para más adelante, Cuñarro confía en que "podamos ser capaces de ofrecer servicios relacionados con la prevención de riesgos laborales".

Farmacéuticos y odontólogos son los que mejor conocen las propuestas de PSN en calidad; pero no serán los únicos

Entretanto, el momento actual es muy esperanzador: "Prevención y Calidad ha abordado grandes proyectos que han permitido fortalecer el proyecto y dotarlo de una imagen muy atractiva. Debemos seguir por esta línea, trabajando preferentemente en el sector sanitario, por la afinidad de PSN, aunque abiertos siempre a otros colectivos profesionales".

Los farmacéuticos y los odontólogos son los que mejor conocen la propuesta de PSN en materia de calidad. "Debemos abrirnos también a otros colectivos", comenta Cuñarro. "Por ejemplo, los médicos. Creo que aquí hay un gran campo de actividad puesto que estos profesionales, tanto en clínicas privadas como en hospitales públicos, están sometidos a una creciente exigencia por parte del paciente a la que pueden y deben saber responder". A su juicio, el valor más importante de PSN en la consultoría de calidad es "ofrecer un valor añadido. Nuestros sistemas no sólo sirven para superar una certificación sino para mejorar efectivamente los servicios".

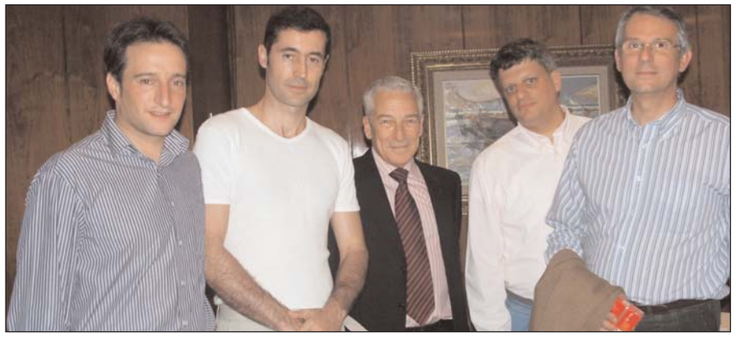
Jornada de puertas abiertas en las sedes de la calle Villanueva

Las sedes centrales de PSN de la calle Villanueva han sido testigos de una cita histórica al recibir a los empleados de toda España para que conocieran estos simbólicos edificios, incluidas las dependencias del Consejo de Administración. Recursos Humanos ha organizado esta jornada de puertas abiertas en la que Miguel Carrero ha recibido personalmente a los asistentes.

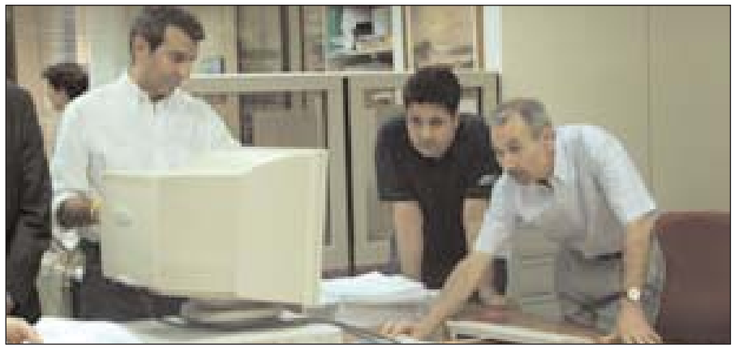
El Consejo de Administración de Previsión Sanitaria Nacional ha impulsado la celebración de una jornada de puertas abiertas en las sedes principales de la Entidad (situadas en el emblemático edificio de Villanueva 11 y en Villanueva 24), que tuvo lugar en la víspera de la Asamblea de Mutualistas. El objetivo de este encuentro ha sido que los empleados de toda España visitaran las oficinas centrales de PSN para conocer sus dependencias y a las personas que trabajan allí, "con las que hablamos a diario por teléfono, pero no les poníamos cara", según han señalado sus participantes.

Recursos Humanos se ha encargado de organizar las visitas y de guiar a los asistentes en su recorrido por la casa. Los demás departamentos y áreas del Grupo también han participado activamente para que la jornada fuera un éxito. Tanto los trabajadores de las sedes de Villanueva como la red comercial, repartida por toda la geografía nacional, han estado presentes en este acto.

Los asistentes también han conocido las dependencias del Consejo de Administración, guiados por el gerente de la Mutua, Juan José Rubio. El presidente, Miguel Carrero, y el secretario, Fernando Gutiérrez de Guzmán, recibieron personalmente a los empleados antes de comenzar la preceptiva reunión que el Consejo de Administración celebra el día anterior a la Asamblea.



El presidente de PSN, Miguel Carrero, aparece flanqueado por los asesosores comerciales Xisco Moreno (Baleares) y José Ignacio Serna (Barcelona); y por Javier Cerbello (Barcelona) y Raúl Bescos (Tarragona).



Rafael Rodríguez Montero, responsable de Formación, junto a Paco Herrera y Ernesto Prieto, del Departamento de Informática, explicando a los empleados en qué consiste su trabajo.

De izquierda a derecha, el asesor comercial Antonio Domínguez (Orense), la administrativa Beatriz Touriño (León), el consultor Martín Moro (La Coruña), la asesora Reyes Morán (Salamanca) y el asesor José Manuel Martínez (Lugo) en la jornada.

El equipo del buque insignia de PSN, la Residencia de San Juan, también estuvo presente en esta jornada. En la imagen aparece su director, José Fernández Martín, junto a sus responsables comerciales María Millá (Alicante) -centro- y Concha Barrios (Madrid).

La mirada atenta de Conchi Caballero, administrativa de la oficina de Albecete, y Toñi Muñoz, asesora comercial en Murcia, a las indicaciones de Recursos Humanos.

Las sonrientes administrativas Elena Cuélliga y Gema Sancho (Barcelona) en el transcurso de su visita.

Las abogadas Nereida Cano y Renata Fernández Pérez forman parte de la Asesoría Jurídica y también participaron activamente en el encuentro.

Juan Carretero, director de Organización y Sistemas, explica a las asesoras Laura Gómez (Burgos) y Pilar Sanz (Zaragoza) el funcionamiento del Área de Informática de PSN.

Recursos Humanos fue el departamento encargado de organizar la jornada y guiar los grupos de visita

Las administrativas Ana Beatriz Alonso (Oviedo), Sara Romero (Oviedo) y Texenery González (Tenerife) entran en el Departamento de Marketing junto a su responsable, Carlos Impuesto.

El aniversario continúa...

PSN convoca un Premio de Novela Corta para los mutualistas con una dotación de 3.000 euros

Una vez celebrada la Asamblea de Mutualistas de Previsión Sanitaria Nacional, los actos conmemorativos del 75 aniversario continúan con el fin de promover la partipación de los mutualistas en esta fecha tan señalada.

Tal y como se informó en el número anterior de PSNINFORMACIÓN, el Consejo de Administración ha aprobado la puesta en marcha de los *Premios PSN a los Profesionales*, además de un concurso de fotografía para los mutualistas y un certamen de dibujo infantil.

A estos concursos, hay que sumar la convocatoria de un nuevo acto. Se trata del *Premio PSN de Novela Corta,* dirigido a todos los mutualistas de la Entidad. Los participantes tienen que presentar obras originales e inéditas que no hayan resultado ganadoras en otros certámenes y que estén escritas en castellano.

Las novelas deben enviarse por duplicado, en soporte papel, mecanografiadas a doble espacio y a una sola cara en tamaño DIN A4. La extensión mínima del texto será de 80 páginas y la máxima, de 120.

Los originales deben enviarse a Previsión Sanitaria Nacional (C/ Villanueva, 11 28001 Madrid) a partir del 1 de junio. El plazo para presentar las obras finalizará el día 15 de octubre de 2005. El autor de la novela ganadora obtendrá un premio valorado en 3.000 euros en metálico. Las bases completas del certamen se pueden consultar en www.psn.es.

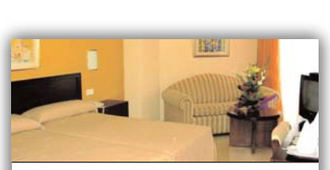
Galardones para los profesionales

Entretanto, el Consejo de Administración insiste en subrayar el alcance de los *Premios PSN a los profesionales*. Con estos galardones se quiere reconocer el mérito de trabajos individuales y trayectorias institucionales que destaquen por su defensa de los valores de los profesionales y de sus colegios representativos.

Hay dos categorías dentro de estos premios. A la primera podrán optar los autores de trabajos relativos a la historia, competencia, papel, funciones, trayectoria y logros de los colegios profesionales. Habrá un único premio dotado con 12.000 euros.

En la segunda categoría podrán concursar las corporaciones, organismos y entidades que se distingan por su defensa de los profesionales y de sus intereses laborales y socioeconómicos. También habrá un único premio, acompañado de un obra de arte conmemorativa. El plazo para presentar los trabajos concluye el 31 de agosto de 2005.

Además, los mutualistas pueden seguir participando en el Concurso de Fotografía organizado por PSN, mientras que sus hijos y nietos menores de 13 años pueden presentarse al certamen de dibujo infantil. En sendos concursos se puede presentar un máximo de una fotografía o dibujo por participante antes del 15 de octubre.



316 Habitaciones y Suites

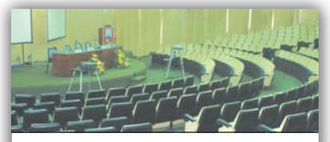
Dotadas de baño completo, amplias terrazas, aire acondicionado, calefacción central, teléfono directo, tv vía satélite, etc.

65.000m² de Jardines e Instalaciones Deportivas

Todo el espacio necesario para pasear, descansar o practicar su deporte favorito.

Restauración

Restaurante - Buffet, Pizzería y chiringuito de verano. Para que pueda degustar los mejores sabores, tanto en interior como al aire libre.



Congresos

Diferentes salas, auditorium y espacios para stands con capacidades desde 10 hasta 370 personas y con todos los medios que necesite.

Actividades para todos

Continuamente realizamos actividades de todo tipo para que su estancia entre nosotros, ya sean niños, adultos o mayores, sea un placer.

Largas estancias

Para los más mayores las largas estancias tienen el mejor precio: Jubilado mutualista de PSN en media pensión: desde 23,05€ /día

Todos los mutualistas y asegurados y sus familiares, así como los miembros de colegios profesionales con acuerdo, pueden disfrutar, en cualquier época del año, de la Residencia de San Juan.

Un complejo residencial exclusivo, con más de 65.000 m2 de jardines e instalaciones deportivas en plena Costa Blanca que usted y su familia tiene a su disposición en unas condiciones inmejorables.

Visite nuestra web y compruebe precios y actividades.

Complejo Residencial «Dr. Pérez Mateos»

Dr. Pérez Mateos, 2
03550 San Juan (Alicante)
www.perezmateos.com

Información y reservas: 965 65 33 00

Grupo PSN

1930-2005

CUMPLIMOS 75 AÑOS AL LADO DE LOS PROFESIONALES

Desde su nacimiento en 1930, Previsión Sanitaria Nacional surge como la Mutua que une a los profesionales colegiados y les garantiza su futuro.

Hoy el Grupo PSN es una sólida red que protege la familia, el patrimonio y el ahorro de más de 150.000 profesionales, con un colectivo protegido de más de 450.000 personas, más de 300 empleados repartidos en 60 oficinas y que mantiene acuerdos de colaboración con cerca de 120 Colegios Profesionales de todo el país.

Porque lo nuestro, desde hace ya 75 años es, ha sido y será estar al lado de los profesionales.

PSN

Oficina de Servicio al Mutualista: 902 100 062

www.psn.es